

جواز سفر الصين

دليلك إلى المعاملات التجارية والعادات
وقواعد السلوك الصينية



چيني لي

مجموعة النيل العربية

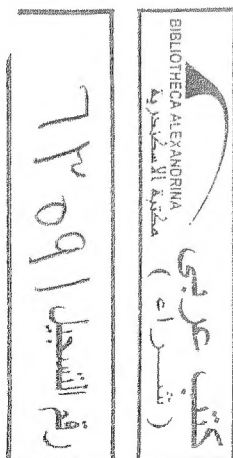
جواز سفر الصين

دليلك إلى المعاملات التجارية والعادات
وقواعد السلوك الصينية



تأليف
چيني لي

ترجمة
شويكارزكي



مجموعة النيل العربية

English Edition Copyrights : حقوق الطبعة الانجليزية :



WORLD TRADE PRESS®

Professional Books for International Trade

Passport to the World series "Passport China",
developed by world Trade Press , Novato,
California , USA,

Copyright © 2000 by World Trade Press.

All Rights Reserved.

ISBN. 1-885073-16-X

حقوق الطبعة العربية :

اسم السلسلة : سلسلة جواز سفر

اسم الكتاب : الصين

تأليف : جيني لي

رقم الايداع : 2001/9550

الترقيم الدولي : 977 - 5919 - 45 - 2

الطبعة : الأولى

سنة النشر : 2001



الناشر : مجموعة النيل العربية

العنوان : ص.ب. 4051 الحي السابع

مدينة نصر - القاهرة / ج.م.ع

التليفون : 00202/2602938

الفاكس : 00202/2602938

• حقوق النشر •

لا يجوز نشر أي جزء من هذا الكتاب أو اختزان مادته
بطريقة الاسترجاع أو نقله على أي نحو أو بأية طريقة
سواء أكانت إلكترونية أو ميكانيكية أو خلاف ذلك إلا
بموافقة الناشر على هذا كتابة ومقوماً .

المحتويات

ص

نظرة شاملة

- 5 1- المعاملات التجارية عبر الثقافات
- 8 نظرة سريعة على الصين
- 10 2- حقائق عن الصين
- 17 3- الصينيون
- 30 4- أنماط ثقافية
- 38 5- الاختلافات الإقليمية

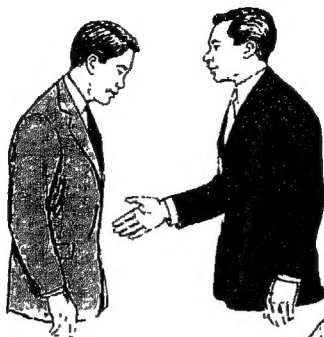
محيط العمل

- 42 6- الحكومة والمعاملات التجارية
- 51 7- محيط العمل
- 61 8- النساء في مجال الأعمال
- 65 9- إقامة العلاقات
- 71 10- استراتيجيات من أجل النجاح
- 74 11- الوقت
- 77 12- اجتماعات العمل
- 83 13- التفاوض مع الصينيين
- 94 14- أعمال خارجة عن القانون

العادات وقواعد السلوك

- 100 15- الأسماء والتحيات
- 105 16- أساليب الاتصال

108	17- العادات
118	18- الملبس والمظهر الخارجي
120	19- قراءة عن الصينيين
127	20- وسائل الترفيه
137	21- المناسبات الاجتماعية
	معلومات إضافية
142	22- جُمْلُ صينية ثابتة
143	23- المراسلات
145	24- أرقام هاتفية هامة ومفيدة
147	25- كتب وعناوين شبكات الانترنت



المعاملات التجارية عبر الثقافات

1

بالرغم من أن المعاملات التجارية حول العالم قد وضعت لها معايير وقياسات عالية ، إلا أن التقاليد القوية والسلوكيات والمواقف والمعتقدات مازالت متنوعة ومختلفة . وعلى سبيل المثال أن المديح العلني يقابل باستمتاع كبير من مستقبله في الولايات المتحدة وأوروبا ، ولكنه مصدرأ للإحراج وعدم الارتياح للفرد في آسيا . ويرجع السبب إلى تقدير الثقافات الغربية لتفكير الفرد وعمله ، بينما تبجل الثقافات الشرقية التواضع وإجماع الآراء في الجماعة . وفي آسيا هناك مقولة شائعة تقول : "إن الظفر الذي يبرز يطرق بالمطرقة" .

وبينما ينحصر التركيز الأول لشعب له حضارة معينة هو سرعة الانغماس في مجال الأعمال ، فهناك حضارة

أخرى تركز أولاً على تنمية العلاقات الشخصية .
وبالرغم من احتمال تشابه الأهداف ، إلا أن الأشخاص
من الثقافات المختلفة عادة ما يكون لديهم أساليب شديدة
الاختلاف في تحقيق هذه الأهداف .

ومن المحتمل أنك لن تفهم ثقافة معينة مثلما تفهم
ثقافة بلدك - فاللغة ليست هي الشيء الوحيد المختلف ،
ولكن المضمون التاريخي الذي يعمل من خلاله الأفراد
هو الذي يساء فهمه من قبل الأجانب . وعندما تتصادم
الثقافات ، وهو الأمر الذي سيحدث لا محالة ، فإن
الضرر قد يقل إلى حد كبير إذا تم إدراك سبب هذا
التصادم .

مقارنة القيم عبر الثقافات

ثقافة أخرى	إحدى الثقافات
تقدر التقاليد والعادات	تقدر التغيير
تفضل أسلوب غامض في الاتصال	تفضل أسلوب معين في الاتصال
تقدر حل المشكلات بأسلوب حدي وجانبي	تقدر حل المشكلات بأسلوب تحليلي وتخطيطي
تؤكد على الأداء الجماعي	تؤكد على الأداء الفردي
تعتبر المضمون والاتصال غير الشفهي أكثر أهمية	تعتبر الاتصال الشفهي أكثر أهمية
تركز على العلاقات والمعالجة	تركز على الأداء وعلى المنتج
تؤكد على التناقص والإجماع	تؤكد على تشجيع الاختلاف في الرأي
تؤكد على التعاون	تؤكد على المنافسة
تفضل الأسلوب الرسمي	تفضل الأسلوب غير الرسمي
تشدد على ضرورة الالتزام بالجدول الزمنية	تتسم بالمرونة تجاه الجداول الزمنية

إن كتاب جواز سفر إلى الصين سوف يقدم لك رؤية عميقة داخل هذه البلد وشعبها وسوف يساعدك على فهم كيف تختلف تقاليدهم ، وقيمهم ، وممارساتهم في مجال الأعمال وأساليب اتصالهم تختلف عما يدور في بلدك .

نظرة سريعة على الصين

جمهورية الصين الشعبية	الاسم الرسمي
9,596,960 كيلو متر مربع	المساحة
بيكين (بيجينج) (5,700,000)	العاصمة
شنغهاي (7,500,000)	أكبر المدن
أقصى ارتفاع: جبل زهومولانج ما جبل إيفرست (8,882 م)	الارتفاع
أكثر الأماكن انخفاضاً: حوض تيرين.	

السكان

1,203,097,268	التعداد السكاني (1995)
322 شخص لكل كيلو متر مربع	الكثافة
28% حضر ، 72% ريف	التوزيع (1994)
1.04%	النمو السنوي (1995)

اللغة الرسمية

ماندارين	الديانات الرئيسية
رسمياً ملحدين ، البوذية والطاوية	
ديانات تقليدية	

الاقتصاد

2.9788 تريليون دولار أمريكي	إجمالي الدخل القومي (1994)
2,500 دولار للفرد	
الواردات 115.5 بليون دولار أمريكي	التجارة الخارجية
الصادرات 121 بليون دولار أمريكي	(1994)
هونج كونج	الشركاء الأساسيين في
اليابان	التجارة
تايبان	
الولايات المتحدة الأمريكية	
Yuan (1 يوان = 100 فين Fen)	العملة الرسمية (1996)
8.1 يوان = 1.00 دولار أمريكي	

التعليم والصحة (1994)

78%	معرفة القراءة والكتابة
(1994) 673	عدد الجامعات
سرير لكل 427 شخص	أسرة المستشفيات
طبيب لكل 648 شخص	الأطباء
النساء 68.18 سنة	متوسط العمر المتوقع
الرجال 67.09 سنة	
52.1 لكل 1,000 مولود	وفيات الأطفال

الصين



حقائق عن الصين

2

الجغرافيا والدراسات الإحصائية للسكان

إن الصين التي تشبه شكل الديك هي ثاني أكبر دولة في العالم وأكبر قليلاً من الولايات المتحدة التي تعد ثالث أكبر دولة في العالم ، وأصغر فقط من كندا . وتمتد الصين تقريباً على مدى 4,022 كيلو متر (2,500 ميل) من جبال بامير Pamir Mountains في الغرب وحتى بحر الصين في الشرق ، وهي مسافة تماثل المسافة من باريس إلى طهران . وتمتد حدودها الجنوبية مع فيتنام إلى حدودها الشمالية مع روسيا لمسافة 3,218 كيلو متر (2,000 ميل) وهي مسافة الطيران بين منهاتن ومكسيكو سيتي . أما نهر اليانغتسي (نهر شانج چيانج Chang Jiang) فهو أطول الأنهار في الصين (6,336 كيلو متر/ 3,938 ميل) وهو ثالث أطول نهر في العالم ، ويقسم

الصين إلى إقليمين محددين، الشمال والجنوب .
تغطي الجبال والهضاب والصحارى ثلثي الصين .
ولذلك فإن 90 في المائة من سكان الصين يعيشون على
15 في المائة من الأرض التي يمكن زراعتها . ويقيم معظم
السكان منازلهم في المقاطعات الممتدة 11,250 ميل على
طول الخط الساحلي .

حوالي 93 في المائة من الشعب من الصينيين الهان
Han . أما الـ 83 مليون نسمة الباقية ، فهم أعضاء في 55
مجموعة عرقية أخرى بالصين ، ويعيش معظمهم في
الأقاليم الحدودية . لقد بنى الصينيون الهان ، حضارتهم
منذ أربعة آلاف عام مضت في وادي النهر الأصفر
(Huang He) ، على مقربة ما يطلق عليه الآن مقاطعتي
هنان Henan وشاندونغ Shandong . كما يطلق أيضاً
على 3,413 ميل على طول النهر الأصفر اسم "مهد
الحضارة الصينية" Cradle of Chinese Civilization ،
وهو ثاني أطول الأنهار في الصين . ومن المعتقد أن
الحضارة القديمة للهان ، قد عاشت في منتصف الكرة
الأرضية ، ولهذا سميت باسم China والذي يعني حرفياً
"المملكة الوسطى the Middle Kingdom" .

تتقاسم الصين حدودها مع أكثر من إثني عشرة دولة

مجاورة ومن ضمنها الهند ، ومنغوليا ، وكوريا الشمالية ، والباكستان ، وروسيا ، وفيتنام . وتدير الحكومة المركزية في بكين (بيجينج) 22 مقاطعة ، و5 أقاليم تحت الحكم الذاتي ، وثلاثة مدن (بكين، وشنغهاي ، وتيانجين) .

المناخ

نظراً لاتساع رقعة الصين (49 درجة من خطوط العرض من الشمال إلى الجنوب) ، وتنوعها الطبوغرافي ، فإن مناخها يتراوح من مناخ جنوب المنطقة القطبية وحتى المنطقة الاستوائية . وهذان الاختلافان في المناخ يقسمهما نهر اليانغتسي .

عادة يبدأ الشتاء في شمالي الصين في أوائل شهر نوفمبر . ويستمر حتى أواخر شهر مارس . وبالرغم من جفاف هذا الموسم مع سطوع الشمس عادة ، إلا أن الحرارة قلما ترتفع عن درجة الصفر (32 درجة فهرنهايت) . ويتميز الصيف بحرارته ، مع ارتفاع درجة الحرارة إلى 38 درجة مئوية (100 درجة فهرنهايت) . ولكن مع انخفاض معدلات الرطوبة فإن الجو في الشمال مريح على عكس بعض المناطق الجنوبية . أما موسم الأمطار في منطقة بكين فيتركز في شهري يوليو وأغسطس ، والمصحوب دائماً بالعواصف الرعدية ،

والأمطار الغزيرة .

إن الشتاء في المناطق الجنوبية أقصر من الصيف ، ولكنه شديد البرودة ورطب (باستثناء بعض المناطق القليلة في الجنوب مثل يونان Yunnan ، وهائنان Hai-nan ، وجوانجدونج Guangdong) ، ويمكن أن تنخفض الحرارة إلى عشر درجات تحت الصفر (14 درجة فهرنهايت) . وسقوط الثلوج من الأمور المعتادة في بعض المناطق ، من بينها شنغهاي ، التي تعد أكبر مدن الصين . أما فصل الصيف فهو طويل ومصحوب بحرارة ورطوبة تبعث على الضيق وحرارة تزيد على 38 درجة مئوية (100 فهرنهايت) لأيام متتالية خلال شهري يوليو وأغسطس . وتوجد في هذه المنطقة ثلاث من أربع أكثر المدن حرارة وهي نانجنج Nanjing ، ووهان Wuhan ، وتشونجكنج Chongqing . وينحصر موسم الأمطار في شهري مايو ويونيو ، وحتى في حالة عدم هطول الأمطار، فإن الجو دائم الرطوبة .

الإجازات القومية

رأس السنة الجديدة * من 1 إلى 3 يناير
رأس السنة الغربية (الشمسية) * أول يناير

احتفال الربيع والمعروف أيضاً	أول وثاني وثالث
برأس السنة القمرية (الصينية)	يوم في أول شهر من
السنة القمرية	
الجديدة . وعادة	
يكون شهر فبراير .	
يوم المرأة العالمي **	8 مارس
عيد العمال العالمي *	أول مايو
عيد الأطفال العالمي ***	أول يونيو
العيد القومي *	1 & 2 أكتوبر

* أجازة رسمية بمرتب

** عادة ما تحصل النساء على نصف يوم راحة مدفوع الأجر .

*** الآباء الذين لديهم طفل واحد عادة يحصلون على نصف يوم راحة مدفوع الأجر .

بالرغم من أنه لا يوجد غير ستة أيام إجازات مدفوعة الأجر فهناك العديد من الشركات تغلق أبوابها لمدة أسبوع خلال رأس السنة الصينية . وهم عادة يفتحون في إجازة نهاية الأسبوع التي تسبق مباشرة الإجازة ثم يغلقون أبوابهم مباشرة بعد يوم واحد ، حتى يستطيع العاملين الحصول على يوم إجازة إضافي . لا توجد إجازات دينية رسمية في الصين .

ومن الاحتفالات والإجازات المثيرة ، احتفال منتصف

الخريف أو احتفال القمر - Mid Autumn or Moon Festival (اليوم الخامس عشر من الشهر الثامن القمري) .
 وتجتمع الأسر حول عشاء فاخر يتميز بكعكات القمر
 الخاصة المملوءة بحبات الفاصوليا الحمراء المسكرة
 وعجينة بذور اللوتس ، وتزين المنازل بالمصابيح المصنوعة
 على شكل أرنب (إحدى القصص القديمة عن أميرة
 عاشت في قصر القمر مع أرنبها) .

وهناك احتفال مركب التنين Dragon Boat Festival
 الذي يقام إحياءً لذكرى كويوان Qu Yuan (340 - 278
 قبل الميلاد) الشاعر ورجل الدولة والذي ألقى بنفسه في
 نهر ميليو Miluo River احتجاجاً ضد الفساد . ويقدم
 خلال هذا الاحتفال الأرز الملفوف في ورق البامبو (وهو
 يلقي عادة في النهر لمنع السمك من أكل لحم كويوان) ،
 ثم تتسابق الفرق في مراكب ضيقة مع رأس تنين محفورة
 في الجذاف الأمامي .

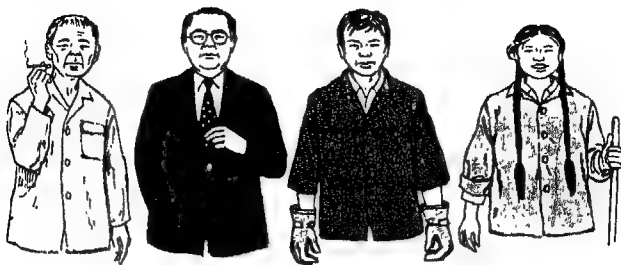
ويقام احتفال الشتاء Winter Festival في يوم 22
 ديسمبر من التقويم الشمسي ، والذي كان له أهمية في
 الماضي تماثل عيد رأس السنة . أما اليوم فقد أصبح
 مناسبة عائلية هامة . وتغلق المطاعم والمحلات أبوابها
 مبكراً ، ويتناول الجميع "الزلاية" حيث أن الشكل

الدائري يرمز إلى علاقة خالدة لن تنتهي على الإطلاق .

ساعات العمل

منذ أول مايو عام 1995 - وهو عيد العمال العالمي بالصين - تم تغيير أسبوع العمل رسمياً ليصبح خمسة أيام عمل في الأسبوع بدلاً من ستة أيام . ويوم العمل بالنسبة لمعظم العاملين المدنيين يعني من الساعة الثامنة صباحاً وحتى الخامسة مساءً - مع راحة للغداء من الساعة 12 وحتى الساعة 1:30 ، عندما تغلق معظم البنوك والمكاتب الحكومية والتجارية أبوابها ، ويستطيع الموظفون أن يذهبوا إلى منازلهم للغداء ولأخذ سنة من النوم (xiuxi) . وتحدد المحلات والمطاعم الساعات الخاصة بها ، وهي تتباين كثيراً .

تتغير جداول العمل اليومية طبقاً للفتحات وتختلف من إقليم لآخر . فعلى سبيل المثال ، فإن وقت الراحة للغداء عادة ما يكون أطول في شهور الصيف ، وحيث يتم إعادة عقارب الساعة لمدة 60 دقيقة (حتى يمكن الاستفادة من ساعات أطول من ضوء النهار) . وبالرغم من أن الصين تمتد على مدى ست مناطق زمنية ، إلا أنه لا يوجد غير معيار واحد للوقت ، وهو مقياس بكين (بيجينج) .



الصينيون

3

اللغة

إن اللغة الرسمية التي يتحدث بها الصينيون هي البوتونجهاو Putonghua ، أو الحديث بالعامية ، أي بلغة يعرف الماندارين mandarin وهي اللغة الأم للأغلبية وهي لغة التعليم ووسائل الإعلام . وفي المقاطعات العديدة التي لا تتكلم الماندارين ، يتحدث الناس واحدة من أربع لهجات رئيسية - الكانتونية ، أو الشنغاهية ، أو الفوكينية Fukienese أو الهاكا Hakka ، أو لهجة متنوعة من الأربع لهجات . وبالرغم من أن معظم المثقفين يعتقدون أن هذه اللهجات الأربع تنبع من نفس المصدر ، إلا أنها غير مفهومة للطرف الآخر الذي يجهلها عند التحدث بها .

وبينما تتفاوت وتختلف اللغات المنطوقة ، إلا أنه لا يوجد غير لغة واحدة للكتابة . ومعظم حروفها تطورت

من الصور أو الحروف القديمة التي تصور فكرة ما . وفي منتصف الخمسينيات من القرن العشرين ، بسّطت الحكومة الصينية حوالي 2,000 من أكثر الحروف استخداماً (من حوالي 56,000) في محاولة منها لتشجيع تعلم القراءة والكتابة ، وتعهدت بأن اللغة الصينية الرسمية تكتب أفقياً (ومن اليسار إلى اليمين) بدلاً من كتابتها رأسياً (من اليمين إلى اليسار) . وقد ابتكرت الحكومة أيضاً نظام هجائي روماني يسمى "بنين pinyin" والتي تكتب بحروفها اللغة الصينية . والصيني المتعلم تعليماً عالياً يستطيع التعرف على 6,000 إلى 8,000 حرف، على الرغم من أنه من الممكن التعامل بناء على معرفة اللغة الخاصة بالعمل والتي تتراوح حروفها 1,500 حرف .

ولكن نظراً لأن لغة الماندارين تقوم أساساً على نبرات الصوت ، فإن البنين pinyin قد تساعد ، جزئياً ، الأجانب . فعلى سبيل المثال ، كلمة guo ، قد يكون لها عدة معاني، إذا نطقت بشرة صوت عالية ، فهي تعني إناء pot ، وجرادة grasshopper ، أو اسم العائلة ، وإذا كان الصوت أعلى فهي تعني "بلد country" أو شال أحد السيدات الصينيات القدامى - an ancient Chinese woman ، وبنبرة منخفضة ومرتفعة تعني "فاكهة fruit" أو

"تغليف wrapping" ، ولكن بنبرة منخفضة فهي تعني "يمر passing" .

ومن الناحية التاريخية ، فقد استنبطت اللغة الصينية من العديد من الألسنة الأخرى ، وتشمل اللغة المنغولية ، والتركية ، واليابانية . واللغة الإنجليزية مطلوبة في جميع الجامعات ، وفي المدن الكبرى . ويتم تعليم اللغة الإنجليزية مبكراً في المدارس الابتدائية (كلمات السبب شائعة بين الشباب تحت 30 سنة بجانب الزيادة المستمرة في البارات التي يطلق عليها بار تكساس "Texas Bar") . وتتضمن اللغة العامية لبكين كلمات مثل dageda (وهو التليفون المحمول) ، وهي مشتقة من كلمة عامية باللغة الكانتونية والتي تعني "زعيم الغوغاء" mob leader .

الكونفوشيوسية : مازالت ذات تأثير كبير

على الرغم من الحظر الرسمي منذ عشرات السنين من الحزب الشيوعي خلال الثورة الثقافية ، إلا أن الكونفوشيوسية لازالت هي الأساس الذي تقوم عليه القيم الصينية (أصبحت كوفو Qufu مسقط رأس كونفوشيوس مقصداً سياحياً) . فمنذ 2,000 عام حدد هذا الفيلسوف الكبير أربع فضائل أساسية - الولاء (zhong) ، احترام الأبوين وكبار السن (xiao) ، والنزعة

إلى عمل الخير (ren) ، والصلاح (yi) ، بجانب خمسة أنواع من العلاقات :

علاقة الحاكم بالشعب :

طبقاً لتعاليم كونفوشيوس ، فإن الحاكم يحظى بالولاء التام من شعبه ، ولا يمكن لشعبه أن يشك في دوافعه واستقامته . وفي مقابل ذلك ، فإن الحاكم عادل ويعمل فقط من أجل توفير حياة أفضل لشعبه .

علاقة الزوج بالزوجة :

إن الزوج الكونفوشيوسي يحكم زوجته مثلما يحكم الحاكم شعبه . فالزوجة مطيعة ومخلصة وتعطي زوجها الأولاد ، أما الزوج فهو مسئول عن توفير جميع الاحتياجات الفعلية لزوجته .

علاقة الوالدان بأبنائهم :

يجب أن يقدم الأطفال فروض الطاعة والولاء لرغبات والديهم ، وإعطاء الأولوية للأب بدون أي تساؤل . والآباء مجبرون على تربية أطفالهم وتعليمهم ، وفي مقابل ذلك يعتني الأبناء بالديهم في كبرهم ، وإظهار كل الحب والاحترام لهما .

علاقة الكبار بالصغار :

يكن الصينيون الكثير من الاحترام للسن وهم دائماً

يربطون السن بالحكمة . فالأجداد دائماً يحكمون الأسرة، وعلى أقل اعتبار ، فهم يحظون بمعاملة تتسم بالاحترام من كلا من الأبناء والأحفاد .

علاقة الصديق بالصديق :

وهي العلاقة الوحيدة المتكافئة في مذهب كونفوشيوس . فيجب أن يسود الإخلاص بين الأصدقاء والرغبة في مساعدة بعضهم البعض في كل لحظة . وعدم الأمانة بين الأصدقاء تعد جريمة تستحق العقاب .

الذات ضد الجماعة

إن الصين ثقافة تعاونية جماعية ؛ والفرد الصيني يتردد، وأحياناً يشعر بالحرج عندما ينسب إليه أي نوع من الإنجاز . والقرارات السياسية أو الخاصة بالمعاملات التجارية تكون دائماً نتيجة لإجماع في الرأي ودائماً تمثل مصالح الجماعة .

وطبقاً للغة الصينية ، فإن كلمة "ذات self" تحمل معاني ضمنية سلبية مثل الكلمات الغربية "أنانية selfish"، أو التمرکز حول الذات "self - centered" وتنعكس هذه النظرة في قواعد سلوك الصينيين في خطاباتهم في مجال العمل والتي تحمل ختماً بدلاً من الإمضاء ، وعادة ما يكون هذا الختم على شكل طابع بريء مستدير وأحمر

اللون لكل شركة أو وكالة حكومية .

السن = الحكمة

بالرغم من أن المساواة هي أهداف جوهريّة للاستراكية الصينية ، إلا أن الصين أبعد ما تكون عن المجتمع الذي يقوم على المساواة بل أنها تعكس المفهوم الكونفوشيوسي الذي يؤكد على "ضرورة طاعة الأبناء لوالدهم ، كما يطيع المرؤوس رئيسه" . وتتم إدارة جميع الأنشطة في مجال الأعمال بأسلوب يضمن الحفاظ على العلاقات السليمة بين الأفراد وإظهار كل الاحترام لها . ويعتبر الكثير من الغربيين أن هذا الأسلوب يبدو وكأنه نظام طبقي مصطنع ؛ أما بالنسبة للصينيين ، فهو النظام الطبيعي للأشياء .

يعتبر السن والمركز من مظاهر الحكمة والخبرة الواسعة . وهناك حكمة قديمة تقول : "أن الجنزيبيل القديم له مذاق أفضل" . والشباب في الصين ، أو الذين يحتلون مناصب أقل في شركة ما ، عادة ما ينصتون بلا نقاش لمبون رغبات الأكبر منهم سناً ومركزاً .

إن اتباعهم هذا السلوك ، لا يجنبهم فقط احتمالات لوقوع في أخطاء جسيمة ، ولكنهم يكتسبون أيضاً سمعة الطاعة والتي تمهد لهم ، فيما بعد ، الطريق إلى

المناصب الأعلى .

ونتيجة لذلك ، فإن رجال الأعمال الأجانب والأكبر سناً يحظون بميزة خاصة ، وعادة ما ينعمون باهتمام أكبر ، يزيد عما يحظى به زملائهم الأصغر . ومهما كان سنك فيجب أن تظهر دائماً الاحترام لآراء واقتراحات نظرائك من الصينيين الذين يكبرونك في السن وفي المركز . وهذا السلوك سيعتبره الصينيون علامة على الاحترام وإشارة إلى الإخلاص .

الحفاظ على الكرامة واحترام الآخرين

الوجه (mianzi) هو المقياس الأساسي لسمعة الفرد وكرامته . فالصينيون قد يصلون إلى أبعد مدى للحفاظ على ماء الوجه ، بينما يحاولوا في نفس الوقت الحفاظ على كرامة الآخرين . وبالرغم من أن معظم الغربيين يقدرّون هذه الصفة من الناحية الفكرية ، إلا أنهم يفشلون دائماً في فهم أهميتها في جميع أنحاء آسيا . إن المحافظة على سمعة شخص ما ، والإسهام في سمعة واحترام الآخرين هي أحد أهم المسؤوليات الأخلاقية لكل فرد صيني .

وعلى سبيل المثال ، إن رد الفعل السلبي (مهما كان بريئاً) لدعوة ودية على العشاء ستشعر مضيفك الصيني

بالإحراج . وللحفاظ على ماء وجهه ، وكذلك كرامتك أيضاً ، إبدأ بالاعتذار الشديد على عدم استطاعتك قبول هذا الشرف ، ثم قدم بعد ذلك بديلاً آخر .

إذا كنت السبب في إحراج شخص ما أو جرح كرامته فتأكد من أنك خسرت هذا الفرد كحليف . كما أنك خسرت ، إلى حد كبير ، فرصة إنجاز أي أعمال مع منظمة أو شركة هذا الشخص ، وربما آخرون في نفس مجال صناعته .

إن إطراء زميلك ومدحه أمام رؤسائه لإسهاماته العظيمة في نجاح المجموعة هو نوع من إظهار مشاعر الاحترام . كما أن قبول دعوة هو نوع آخر من إظهار الاحترام لمضيفك . وأي تصرف أو سلوك لتعزيز مكانة وسمعة شخص آخر سوف تعود إليك كفائدة في نهاية الأمر .

الخصوصية : مفهوم غريب ومنفر

إن أحد النتائج المباشرة لمفهوم التعاونيات مع الكثافة السكانية العالية ، هو غياب الخصوصية ، التي تعد مفهوماً غريباً ومنفراً للصينيين . فعادة يعيش جيلان أو ثلاثة أجيال تحت نفس السقف . ومعظم الأسر لا يفصل بينهم إلا حائط مشترك ولكنهم يشتركون في الحمام وفي المطبخ . ونتيجة لذلك ، فإن التحدث أو التعقيب عن

الأمر الأسرية الخاصة بالآخرين شئ طبيعي للغاية ،
لدرجة أنه لا يوجد كلمة في اللغة الصينية تعني
الخصوصية .

توقع أسئلة حول عمرك ، ووضعك الأسري ،
ومرتبك ، وسعر بعض المتعلقات الخاصة . وبالرغم من
أن إجاباتك لا تحتاج إلى التفاصيل ، فمحاولتك تجنب
الإجابة على هذه التساؤلات سوف تدعو إلى الشك
وإساءة الفهم . وحتى في المدن الكبرى مثل بكين ،
وشنغهاي ، وجوانجزو Guangzhou ، والتي يتسم
سكانها بنظرة أكثر عالمية ، فإنك ستعرض لهذا التطفل .
أما بالنسبة للصينيين ، فإن التفاصيل في إجاباتك ليست
لها أهمية كبيرة بالمقارنة برغبتك في الإجابة عليها . إن
الهدف الأساسي لمثل هذه الأسئلة هو بناء أسس للعلاقة .
وإذا طرحت بدورك أسئلة مشابهة ، فسوف ينظر إليك
كشخص يهتم إقامة صداقة .

كيف يرى الصينيون أنفسهم

يشعر الصينيون بالفخر بنظمهم الفلسفية والأخلاقية
القديمة . وهم ينظرون إلى أنفسهم ، بناءً على ذلك ، على
أنهم شعب يقدر الواجب ويجب أن يقوم بواجباته تجاه
أسرته ، ومجتمعه ، وجماعة العمل ، وتجاه بلده . وهذا يعني

أن قرارات العمل والممارسات أكثر ارتباطاً بالعلاقات والبروتوكولات وأقوى من مثيلاتها في الغرب .

إن المفهوم الإنساني الصيني يركز على إسهام الفرد في التناسق والتناغم الاجتماعي . وبالتالي فإن الصينيين يقدرون إمكانية الحفاظ على المظهر الخارجي الذي يكتنفه الهدوء والوحدة حتى ولو كان الوضع الحقيقي مخالف لذلك تماماً .

الشياطين من الأجانب

إن معظم الصينيين قد نشأوا في إطار ثقافي واحد ، نظراً لعدم وجود فرصة تقريباً لتبادل دولي أو اتصالات عالمية . وحتى بالرغم من التغيرات الاجتماعية السريعة في السنوات الأخيرة ، إلا أن حساسية الصينيين تجاه الأجانب مازالت إلى حد كبير مسألة نابعة من نوع التعليم والمكان الجغرافي . فعادة ما يفتقر سكان الريف في الصين إلى وسائل الاتصال بالعالم خارج قراهم ، بينما المتعلمين في الحضر لديهم استعداد أكبر لتقبل الاختلافات الثقافية .

إن كلمة وايجورين "waiguoren" هي أكثر المصطلحات شيوعاً ، والتي تعني الأجانب ، ويمكن ترجمتها ببساطة "شخص من خارج البلاد" . وهناك

تعبير شائع بالعامية يشير بوجه خاص إلى أبناء الغرب مثل yangguizi (في الشمال) وكلمة guilao (في الجنوب) والكلمتان تعنيان : "الشياطين الأجانب" . وهذه التعبيرات تطلق بدون تفكير ، ولا تعني الازدراء أو الإهانة ، ولكنها تعكس المرارة وعدم الثقة تجاه القوى الاستعمارية التي يرجع تاريخها إلى القرن التاسع عشر .

أما بالنسبة للجيلاو guilao ، وهم الشياطين الأجانب بالنسبة لأهل الجنوب ، فمهما كان فهمك الكامل للغة الصينية وعاداتهم فلن تضمن قبول الصينيين لك . والشخص الذي لم تنجبه أسرة صينية ينظر إليه دائماً على أنه شخص مختلف ويعامل بمزيج من الخوف والإعجاب .

وينظر الصينيون إلى الأمريكيين على أنهم يمتلكون ثروات ملموسة وتكنولوجيا يحسدوا عليها ، ولكن معاييرهم الأخلاقية تثير الجدل ، وتاريخهم الثقافي قصير (نظراً لتاريخهم الذي لا يتعدى 200 عام) . أما أوروبا فهي تحظى بإعجاب الصينيين كمركز للثقافة الغربية ،

برغم تاريخهم الأقصر بكثير من تاريخ الصين الذي يرجع إلى أكثر من 5,000 عام . ومازال الغزو الياباني واحتلال الصين قبل وخلال الحرب العالمية الثانية يثير كثيراً من مشاعر الغضب والكراهية والعداوة . ومع تقديم الصين

للدعم الاقتصادي والسياسي والتعليمي للعديد من الدول الأفريقية الصغيرة خلال الستينيات والسبعينيات من القرن العشرين ، أصبح العديد من المواطنين الصينيين ينظرون إلى هذه الدول على أنها أدنى مستوى .

رأي الصينيين تجاه المواطن الغربي

تمشياً مع الأنماط القومية للشخصية الصينية ، فهناك العديد من المعتقدات السائدة حول أهل الغرب :

* تنقصهم المعرفة التي يتم الحصول عليها عن طريق العمل الشاق .

* يتسمون بالوضوح ، والصراحة ، ولكن تنقصهم الدقة والمهارة .

* يتمتعون بقدرات خلاقية ولكنهم أنانيون ولا يعترفون بأهمية عمل الفريق .

* انفعاليون عند تحقيق إنجازات شخصية ولكنهم دائماً يفتقرون إلى الصبر .

* قد يحترمون الثقافة والحضارة الصينية ولكنهم لا يفهمونها .

* ودودون ولكن ينقصهم الإخلاص .

لا يتوقع الصينيون من الغربيين أن يعرفوا الكثير عن الثقافة أو اللغة أو التاريخ الصيني . وعندما يظهر المواطن

الغربي ، الذي يحضر إلى الصين من أجل تعاملات تجارية، معرفة ولو بسيطة في هذه المجالات فإنه يحظى سريعاً باحترام زملائه الصينيين .

ويعتقد الصينيون أيضاً أن أهل الغرب ليس لديهم القدرة على فهم النقاط الراقية لمعايير السلوك (الإتيكيت) في الصين . وبالتالي فهم لا يتوقعون منهم أن يكون سلوكهم مناسب في بعض المناسبات الاجتماعية المعينة .



أنماط ثقافية

4

إن مفهومك عن الصين والصينيين قد يتشكل بناءً على تجربة شخصية أو على معرفة اكتسبتها من الآخرين أو بناءً على النمط المعروف عن الصينيين . إن هذه المفاهيم من المؤكد أن تضيف بظلالها على علاقاتك الاجتماعية والعملية .

أما المفاهيم القائمة على تجربة شخصية أو بحث حقيقي فإنها ستساعدك بدون شك . أما المعلومات القديمة أو الغير دقيقة فقد تخلق الكثير من المعوقات . وبالرغم من أن الأنماط السائدة عن الصين وسكانها متنوعة ، إلا أن بعضاً منها شائع .

دولة شيوعية

إن الصين مثال قاس للدكتاتورية ، ويعيش شعبها في

فقر مدقع . بالرغم من أنه من الواضح أن ، هذا النظام ، له جذور في الشيوعية السوفيتية ، إلا أن الحكومة الصينية تندعي أن نظامها اشتراكي فريد من نوعه . وكما نوهنا فيما سبق ، فإن التيارات الثقافية والتاريخية القوية قد اختلطت مع الفلسفة الشيوعية لتشكل نظرة الصينيين تجاه العالم . فعلى سبيل المثال ، فبالرغم من أن الدولة تدعم فكرة المجتمع اللاتبقي ، إلا أن النظام الكونفوشيوسي والخاص بالتدرج الهرمي ، استطاع أن يظل حياً في الحاضر الصيني ، وبدون تغيير تقريباً .. وبينما تعزى القرارات إلى العديد من الأشخاص ، إلا أنها دائماً تتحدد عن طريق صفوة قليلة مختارة .

وبغض النظر عن اسم النظام فإن الصينيين يهتمون بالانسجام والتناغم أكثر من الديمقراطية والحرية . فالثورات السياسية الدائمة خلال النصف الأخير من القرن العشرين (وعلى الأخص العشر سنوات المرتبطة بالثورة الثقافية) قد أدت إلى رغبة وحنين عالمي تجاه السلام والاستقرار .

النحل العامل

يكرس الصينيون حياتهم للعمل ولا يهتمون كثيراً بوقت الفراغ والراحة .

إن حركة التصنيع في الصين مازالت بدائية في معظم الأنحاء ، ونظراً لكثافتها السكانية ، فإن السبيل الوحيد للبقاء هو العمل ، والعمل الشاق . وهناك مثل شائع يقول : "عندما لا يعرف الفلاح التعب فإن الأرض تسودها الخصوبة" . والإتقان والكد والتعب (Qin) من أهم الفضائل الكونفوشيوسية وأكثر الخصال البشرية التي تحظى بإعجاب شديد في الصين .

ونظراً لزيادة التنافس الشديد الذي واكب اقتصاديات السوق فإن العمل الشاق قد زاد عائده نتيجة للازدهار المالي . وكما يقول دينج كسيوبنج Deng Xiaoping : "إنه شئ عظيم أن تصبح غنياً" . وفي مقابل ذلك ، فإن الجيل الجديد قد وضع نصب أعينه على الحصول على العمل في المشروعات المشتركة أو في الشركات التي يملكها فقط الأجانب ، حيث يكافأ الموظف نظير عمله لساعات أطول بالحصول على دخل أعلى ومكاسب أفضل .

ومع تنفيذ نظام يومين إجازة نهاية الأسبوع ، بدأ مفهوم وقت الفراغ والترفيه يرمي بجذوره تدريجياً في المجتمع الصيني . وبدأت السياحة المحلية في الازدهار (وقد كانت حتى وقت ليس ببعيد قاصرة تماماً على الأغنياء) . أما

الرحلات البحرية على شاطئ نهر اليانغتسي، والعروض المغربية لقضاء الإجازات في المنتجعات المشهورة وحتى السياحة في الخارج ، فقد زاد الطلب عليها ، وأصبح في مقدور الكثيرين مالياً القيام بها .

ليس لديهم القدرة على الخلق والإبداع
لم يخترع الصينيون أي شئ على الإطلاق منذ
اكتشاف البارود . وبالرغم من قدرتهم على فهم أقصى
الألغاز العلمية تعقباً ، إلا أنهم لم يبدأوا على الإطلاق
في اختراع أي من التقنيات الحديثة .

ومن الجدير بالذكر ، أنه بجانب اكتشاف البارود
(والذي كان يستخدم أساساً في الألعاب النارية وليس في
مجال الحروب) ، فقد أعطت الصين العالم الكثير من
الهبات العظيمة - مثل الورق ، والحبر (تقنية عمل
الخيوط من شرنقة دودة القز كانت أحد الأسرار التي
يحتفظ بها الصينيون منذ 3,000 عام) ، وأول كتاب مطبوع
(قبل اختراع جوتنبرج بزمان طويل) ، وحديد الزهر (الذي
اكتشفته الصين قبل أن تعرف أوروبا هذه العملية بحوالي
1,800 عاماً) والإبر الصينية ، واللقاح ضد مرض الجدري،
وجهاز السيسموغراف (لتحديد الزلازل) ، والبورسلين
(المشهور بالخزف الصيني) ، والمحلقة armillary sphere

(وهي آلة فلكية قديمة مؤلفة من حلقات تمثل مواقع الدوائر الرئيسية في الكرة السماوية) . حيث كان الصينيون منذ عام 350 قبل الميلاد يتنبأون بمواعيد خسوف القمر وكسوف الشمس ، والنيازك وحددوا على خرائطهم 284 من مجموعات النجوم الثابتة ، بجانب مجموعة متنوعة من الأطعمة والأكلات ذات الصيت مثل المكرونة على شكل شرائط (والتي قدمها ماركوبولو وأعمامه إلى إيطاليا) . كما أن للصين تاريخ ثقافي وأدبي غني يرجع إلى 4,000 عام وهي مسقط رأس كونفوشيوس ، ومذهب الطاوية "Taoism" .

وطبقاً لما هو معروف ، فإن الصين مجتمع يركز ويكافئ المجهودات الجماعية والتعاونية ، أكثر من تركيزه على المجهود الفردي . ومازال التقليد الكونفوشيوسي عن الحاكم والرعية يشكل المجتمع الصيني . وهذا التركيز والتأكيد يكون في جانب التصنيع والصناعات الخدمية أكثر من التركيز على البحث والتنمية .

وترجع المشكلة إلى حد كبير إلى الإدارة كأفكار ومفاهيم . فالشركات التي تتبع المدرسة القديمة لا تعرف معنى اللامركزية . والنقد البناء من قبل الموظفين ، يعتبر إلى حد كبير ، تصرف غير لائق . ولكن نتيجة لضغوط

المنافسة في مجال السوق ، بدأت المفاهيم القديمة والمحافظة في التراجع وإفساح الطريق إلى التجديد والابتكار . وأصبح هناك جيل جديد أتم تعليمه في العالم الغربي ، وعاد إلى موطنه حاملاً شهادات جامعية في الإدارة ومعه أيضاً أفكار جديدة في هذا المجال .

الطاعة العمياء

يطيع الصينيون التقاليد والسلطة بدون نقاش أو جدال.
بالرغم من أن الطاعة جزء مكمل للكونفوشيوسية، فإن العلاقة بين الرئيس والمرؤوس قد بدأت في التغير . فالجيل الأصغر ، الذي تلقى بعضاً من تعليمه في الغرب، قد اعتلى مناصب إدارية . ونتيجة لذلك ، بدأت التقاليد الخاصة بالطاعة العمياء تواجه تحديات واسعة النطاق .
وبالرغم من ذلك ، فإن الحزب الشيوعي مازال لديه القدرة الكاملة لقمع كل صوت يناهض أفكار معارضة . ولهذا السبب ستجد بعض من زملائك الصينيين متحفظ في آرائه وقد لا يفصح عنها بصراحة إلا في مجال حوار شخصي فقط .

الغموض

إن الصينيين ، مثل الشعوب الآسيوية الأخرى ، لا تبدو عليهم أية تعبيرات ، ويفتقرون إلى العاطفة ، ومن

المستحيل قراءة ما بداخلهم .

من المعروف أن إظهار العواطف على الملأ يقلل من هيبة وكرامة الفرد الصيني . ونظراً لأن موروثات الثقافة الصينية تبجل الرجل أكثر من المرأة ، فقد أصبح الرجال ، على وجه الخصوص ، يشعرون بضرورة اتباع السلوك الجاد والامتناع عن إظهار عواطفهم خارج الأسرة . ولكن هذا لا يعني أن الصينيين ليس لديهم مشاعر قوية ، ولكنهم ببساطة يتعلمون منذ نعومة أظفارهم وضع قناع على مشاعرهم .

أسرة واحدة ، وطفل واحد

إن تنظيم الأسرة إجباري ، والزوجان اللذان لديهما أكثر من طفل يواجهون عقاباً شديداً .

في عام 1956 ، ومع زيادة التعداد السكاني ووصوله إلى 500 مليون نسمة ، قرر ماوتسي تونغ أن قوة الصين لن تزيد إلا بزيادة تعداد سكانها . ومع حلول أواخر السبعينيات من القرن العشرين ، كانت نتيجة هذه السياسة أن أصبح تعداد الصين يمثل خمس تعداد السكان في العالم ، وإمكانية تضور أعداد كبيرة من هذا التعداد جوعاً . وفي هذا الوقت فقط أنشأت الحكومة سياسة الطفل الواحد "One child policy" . وقد حققت نجاحاً

نسبياً في المدن ، ولكن 70 في المائة من السكان يعيشون في المناطق الريفية . وطبقاً للمسوح التي تمت عن طريق شركة هـ . ج . هاينز H. J. Heinz Company ، والتي تقوم بتشغيل مصنع لطعام الأطفال في مدينة جوانجزو ، فإن سياسة تنظيم السكان قد أدت إلى وجود مدن مملوءة بالأطفال المرتبطين بالوالدين بأساليب لم تخطر على بال الأجيال السابقة . وسوف تشير الأعوام القريبة التالية إلى أن بناء الأسرة يمكن أن يتم فرضه بسياسة ما .

الأعشاب والعقاقير المنشطة

إن الرجل الصيني مفرط في ممارسته للجنس

يؤكد كونفوشيوس على أهمية الخصوبة عند الرجال . وقد فسر الرجال الصينيون هذه النصيحة على أن الفحولة هي المقياس الرئيسي للرجل . وطبقاً للمبدأ القديم "الشيء المحبوب يقلده الآخرون" وجرياً وراء تحقيق هذه النصيحة فهم يأكلون بودرة قرون الخرتيت ، والمرارة (الحويصلة الصفراوية) المنزوعة من الثعابين الحية ، ونبات الجنسنج ، واليرقانات البحرية Sea slugs (والتي تنتفخ وتتضخم عند لمسها) . كما يؤكد رجال قبيلة زوانج Zhu-ang بمقاطعة جوانكسي Guangxi على التأثير الفعال والنتائج المؤكدة من تناول يخنة السلاحف المحلية .



الاختلافات الإقليمية

5

الشمال في مقابل الجنوب

هناك مثل صيني قديم يقول : "تنعكس الجبال والأنهار على شعوبها". إن التباين بين طبيعة المناطق الشمالية والمناطق الجنوبية في الصين تميز سكان المنطقتين عن بعضهما البعض . فسكان المناطق الشمالية مثل جبالهم وهضابهم الرائعة يتميزون بالصراحة والتلقائية . ولكن سكان الجنوب يتميزون بذكاء أكثر ، ومغرمون بالتفاصيل مثل تلالهم الجنوبية الخلابة ومياه أنهارهم الصافية . وقد زادت هذه الاختلافات مع ثقافة وتاريخ هذا البلد . فبكين الشمالية هي العاصمة لخمس أسر ظلت حاکمة لمدة تزيد عن 700 عام . ونتيجة لذلك ، فإن سكان الشمال إقطاعيون ولهم نظرة سياسية تجاه الأمور . وتعد منطقة جنوبي شنغهاي - والتي تعتمد على

مينائها في معاملاتها التجارية - أصبحت أكثر المناطق تطوراً ونمواً في الصين بأكملها ، وخاصة في مجال الصناعة ، والتجارة ، والتبادل التجاري . ونتيجة لذلك ، فقد اكتشف رجال الأعمال من غير الصينيين ، أنه من الأسهل أن يفهم سكان الجنوب المعايير الدولية في المعاملات التجارية عن سكان الشمال . ولكن ، الوصول إلى اتفاقية مع سكان أهل الشمال تحتاج إلى مجهود أقل .

المناطق الداخلية في مقابل المناطق الساحلية

عند النظر من الناحية التاريخية ، نجد أن المدن الساحلية قد تعاملت منذ زمن طويل مع التجارة الخارجية . وفي السبعينيات من القرن العشرين كانت شينزين Shenzhen ، وهي مدينة في المنطقة الجنوبية وتقع بالقرب من جوانجزو (كانتون) وهونج كونج ، هي أول مدينة مسموح لها بالتعامل مع الاستثمارات الخارجية . وكان نجاح المشروع يؤدي إلى فتح مدينة ساحلية أخرى ، مما قد يكون السبب في أن المناطق الساحلية سوف تكون دائماً أكثر ثراءً من المدن الداخلية . وقد أثر هذا التباين الحالي في أسلوب الحياة وفي السلوك أيضاً . وسكان المناطق الداخلية يهتمون أحياناً سكان السواحل بأنهم ماديون ومتكبرون ، بينما يعتقد سكان السواحل بأن

سكان المناطق الداخلية أبطاً في التأقلم لأي تغيير ، ومن المؤكد أنهم يشعرون بالغيرة .

الأقاليم التي تشتهر بمطبخها

بالرغم من تنوع المطابخ المحلية الصينية ، إلا أن معظم كتب الطهي تقسم الصين إلى أربعة أقاليم : جوانجدونج (الكانتونية) هوايانج Huaiyang (شنغهاي) ، وسيشوان وشاندونج Sichuan & Shandong (بكين) .

يتميز طعام جوانجدونج بأنه طازج وخفيف ؛ حيث يتم طهي محتوياته بسرعة وفي نفس العصير بدون إضافات . ومطبخ هوايانج يتميز بحلاوة المذاق وكثرة التوابل (نبيد الأرز ، والجنزبل ، والبصل الأخضر ، وزيت السمسم وأشياء أخرى) . أما طعام سيشوان ("الأرض الحمراء" مثل تربة هذا الإقليم البنية اللون والتي تميل إلى الاحمرار) فيميزه التوابل ذات الرائحة النفاذة وأنواع الفلفل . ولكن طعام شاندونج مختلف تماماً ، حيث يشتهر بفظائره المصنوعة من القمح والبانكيك أكثر من شهرته بأنواع الأرز .

وهناك أنواع أخرى من الأطعمة مثل الأكل المنغولي (شرائح لحم التارتار يرجع تاريخها إلى عهد جنكيز خان) وطعام المانشو Manchu (بخنة الضأن ، وشواء

اللحم البقري) ، وطعام كسيجيانج (جبن الماعز والجمال،
وكباب اللحم والخضروات الذي يشوى على الفحم) .
أما طعام التبت (الكثير من الشعير والزبد المأخوذ من
دهن ثور التبت الضخم "yak") .

لمعرفة المزيد من الأكلات الصينية ، أنظر الفصل 20 .



الحكومة والمعاملات التجارية

6

القطط الماهرة تقبض على الفئران

تمشياً مع الفلسفة الاشتراكية ، تقوم الحكومة الصينية بفرض رقابتها وسيطرتها على قطاع الأعمال . وبالرغم من ادعائها بأنها قد غيرت من أسلوب اقتصادها التقليدي المخطط إلى اقتصاد السوق إلا أن الحكومة تشرف على كل نواحي هذا القطاع .

ولكن ، مازال أسلوبهم واقعياً وعملياً . فalcروض الائتمانية متوفرة للصناعات التي تولد صادرات أكثر ، ويتم دعم التكنولوجيا ، وفرض الحماية على الصناعات المتطورة عن طريق فرض تعريفية جمركية منخفضة ، بجانب تشجيع الصناعات المملوكة للقطاع الخاص (والذي يحل ببطء محل المشروعات المملوكة للدولة) . وتفسر الحكومة هذه السياسات على أنها جزء من

أسلوب جديد للاشتراكية الصينية . وقد يفسر المثل السياسي الذي يضربه دنج اكسيونج هذا الأسلوب بطريقة أفضل ، والذي يقول : " لا يهم إذا كانت القطعة سوداء أو بيضاء ، مادامت تستطيع أن تقبض على الفران " . إن دور الحكومة الصينية في التنمية الاقتصادية سيظل قوياً إلى مدى لا يمكن التنبؤ به .

القموض الدائم

من أكثر العناصر المحبطة في الاستثمار في الصين بالنسبة للأجانب هو أن الحكومة لا تناقش على الإطلاق السياسات الجديدة الخاصة بالمعاملات التجارية واللوائح مع الأجانب ، ولا تعلن أيضاً مقدماً عن مثل هذه التغييرات . (وعلى سبيل المثال ، فقد سحبوا منذ وقت قصير المكاسب الخاصة بعدم فرض الضرائب على المعدات المستوردة للمشروعات الأجنبية المشتركة ، ووضعوا بدلاً منها رسوم باهظة) .

إن أكثر الأساليب فعالية للتعامل مع مثل هذه التحديات هي قيام شريكك الصيني أو مستشارك بالعمل بالحصول على التخليص الحكومي أو الموافقة على مشروعك ، مع الحفاظ على علاقات حميمة مع الموظفين المحليين في مختلف المستويات .

وللمثابرة والإصرار العديد من المكاسب . وفيما يلي
ثلاثة قصص هامة عن النجاح في الصين :

— استطاعت شركة بروكتور ، جامبل Proctor & Gamble أن تحتكر سوق الشامبو في الصين عن طريق شامبو هيد آند شولدر Head & Shoulder (وهي منتج ضد قشر الرأس) ، بالرغم من أن ثمنه ثلاثة أضعاف ثمن الشامبو المحلي .

— أصبح لدى شركة بيبسي كولا ثلاثة مصانع في الصين، وهناك تسع مصانع أخرى في مرحلة الإنشاء ووصل إجمالي الاستثمار إلى 500 مليون دولار .

— أصبحت سيارات الفولكس فاجن تغمر شوارع شنغهاي كسيارات خاصة أو سيارات أجرة (تاكسي) .

من المعروف أن معظم المشروعات الصينية الكبيرة ، والمصانع والمرافق المملوكة للدولة لها سمعة سيئة في عدم الكفاءة . وحتى وقت قريب ، فإن مكاسبها أو خسائرها تتحملها الحكومة ، ولذلك لا تخلق أية حوافز للمديرين لكي يطوروا نظاماً أفضل في مجال الإدارة .

ولكن ، في الأعوام الأخيرة ، بدأت الحكومة في

تشجيع مجال المقاولات . وبزغ في الأفق نوعان من المقاولين . أولهما مديرون لمشروعات علوكة للدولة ، ولديهم السلطة الكاملة على العمليات اليومية ، ومسئولون عن المكاسب والخسائر . واعتماداً على نجاح هؤلاء المديرين قد يتم تدريجياً إغلاق هذه الشركات أو بيعها للمقاولين من القطاع الخاص (في الصين أو في الخارج).

أما النوع الثاني من المقاولين فهو القطاع الخاص . وقد وصل عدد المشروعات الفردية الآن إلى أكثر من عشرين مليون مشروع فردي وخاص ومسجل في الصين، وهذه المشروعات تتراوح من مجرد محلات لفتح حفز في الحوائط وحتى مصانع عمليات التغذية الذي يصل رأسمالها إلى عدة ملايين من الدولارات . وهذا العدد يتزايد كل يوم .

وهذه الظاهرة ذات أهمية خاصة لرجال الأعمال الأجانب ، لأنها تمهد الطريق للحوار والمفاوضات . ولكن من المهم أيضاً أن نلاحظ أن المقاولين الصينيين - مثل التاي بانز tai - pans الأكبر سناً ومعاملاتهم التجارية تقليدية إلى حد كبير - يجنحون إلى أسلوب الحاكم ، وهي الحفاظ على الملكية والإدارة في أيدي واحدة . إن الجانب السئ من هذا الأسلوب هو أن هذه الشركات لا تستطيع الاستثمار

عند وفاة المشرفين على هذه المشروعات (وهناك مثال صيني قديم يتسم بالتحذير وهو : إن الثروة لا تعيش مطلقاً حتى يحصل عليها الجيل الثالث) .

إن خلق سلسلة من المديرين المتخصصين (من غير العائلة) يلعبون دوراً حيوياً في عملية اتخاذ القرار في الشركة ما يزال مفهوماً "غير آسيوي" .

مرحباً بالأجانب أحياناً

وكجزء من الاستعداد للانضمام إلى منظمة التجارة العالمية WTO في عام 1992 ، كان على الصينيين إما إلغاء أو تخفيض التعريفات الجمركية (متوسط 7.3 في المائة) على إجمالي التصنيفات المستوردة والتي تصل إلى 3,596 صنف. وبعد أن أصبحت نافذة المفعول في أول أبريل عام 1996 تم خفضها بنسبة إضافية وصلت إلى 23 في المائة في محاولة منها لتشجيع التجارة الحرة والاستثمار الأجنبي .

أنشأت الصين أيضاً مناطق خاصة للتنمية الاقتصادية والتكنولوجية Special Zones for Economic and Technology Development (SZETD) في ثلاثة وعشرين مدينة . وفي هذه المناطق دفع المستثمرون الأجانب 15 في المائة من معدل ضرائب العمل ، بالمقارنة بـ 24 في المائة و 33 في المائة من معدلات الضرائب في

أماكن أخرى من الدولة . وقد أعلنت الحكومة صراحة برغبتها في الحصول على رأس مال أجنبي لإنشاء الطرق الحديدية ، والطرق السريعة ، ومصانع الطاقة ، ووسائل المواصلات اللاسلكية - وكلها كانت صناعات قوية تحت حماية الدولة سابقاً .

ورغمًا عن ذلك فإن الشركات الأجنبية ستجد مشكلة في التنافس مع أصحاب المصانع الخاصة وخاصة صانعي الأجهزة الاستهلاكية . ويمكن فقط تبادل نصيب السوق في مقابل الحصول على التقنية المتقدمة . فما زالت رخص الاستيراد مطلوبة من أجل السكر ، والمخصبات ، والحبوب ، والخمور ، والطباق ، والصوف ، والفولاذ ، والكمبيوتر ، والخشب ، ولباب الخشب . وقد نشرت وزارة التجارة الخارجية والتعاون الاقتصادي قوائم سنوية لبنود من السلع تم منع استيرادها . وقد تم تحديد الأنصبة للاستثمار وبمجرد تحقيق هذه الأنصبة لا يسمح بأي استثمارات أخرى خلال هذه السنة .

السياسات والمعاملات التجارية - رفقاء الفراش

إن السياسات والمعاملات التجارية تتم جنباً إلى جنب . فأنشطة الشركة تتأثر بشكل كبير (وحتى يتم السيطرة عليها) بهويتها السياسية . فالشركة المملوكة

لوزارة حكومية سوف تكون بلا شك أكثر لمجاًحاً واستقراراً عن الشركة المملوكة للقطاع الخاص . وفي الحقيقة ، فالشركات المملوكة للحكومة تعلن بصراحة عن علاقاتها والتي تعكس إحساساً بالثقة والاستقرار المالي . وتحاول جميع المشروعات تعزيز موقفها بإرسال رسائل بريدية للتهنئة إلى المسؤولين الحكوميين ونشر عملية قطع الشريط للمشروعات الجديدة على أيدي كبار القادة ، أو التقاط الصور مع البيروقراطيين من المستويات العليا .

وعلى الجانب الآخر من المعادلة ، فإن المسؤولين في الحكومة الصينية متشوقون لإظهار دعمهم للتنمية الاقتصادية بأي طريقة ممكنة . وهم يدركون أن أفضل طريقة للحصول على القوة هو إرضاء مطالب العميل وتشجيع الاستثمار الأجنبي . وعلى كل شخص غير صيني ينجز بعض المعاملات التجارية في الصين أن يقيم صداقات مع العاملين في لجنة العلاقات الاقتصادية الخارجية والتجارة - Commission for Foreign Econom-
Planning Com- و لجنة التخطيط - Ic Relations & Trade
mission ومكتب الضرائب Tax Bureau وإدارة الصناعة والتجارة - Administration of Industry & Commerce .

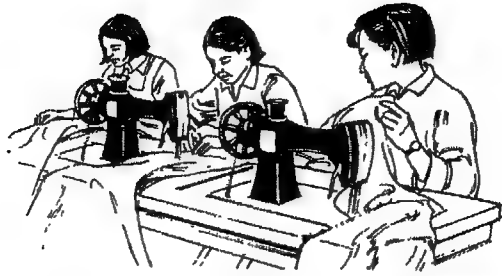
بناء الشبكات ، أسلوب صيني

إن كيان الأعمال في الصين يتكون من شبكات اجتماعية غير مرئية ويتمتع أعضاء هذه الشبكات بمزايا عديدة عند إصدار التراخيص ، والتصاريح ، والوصول إلى السوق ، والقروض ، وإصدار جوازات السفر والحصول على الفيزات . وفي مقابل ذلك ، فإن الشركات الأجنبية والمشروعات المشتركة تعمل على الإبقاء على علاقات طيبة مع المسؤولين في الحكومة الحالية وتعين المسؤولين السابقين كمستشارين .

وهناك عدد متزايد من البيروقراطيين يتركون المناصب الحكومية للالتحاق بمشروعات في القطاع الخاص من أجل الاحتمالات الكبيرة للحصول على مكاسب مادية . كما أن عدم وجود اللوائح المناسبة أعطى لهم فرصة حرية استغلال صلاتهم الحكومية لمصلحة المستخدم الجديد .

وبالإضافة إلى ذلك ، هناك العديد من أقارب كبار المسؤولين في الحزب الشيوعي يسكنون الآن مناصب إدارية عليا في شركات كبيرة ومشهورة ، ويفرضون تحديات سياسية واجتماعية وتجارية ملموسة على الذين ليس لديهم صلات داخل الحكومة .

وعلى الرغم من أن البيروقراطيين في الحزب لا يعترفون رسمياً بوجود فساد حكومي فإن حملتهم الحالية التي أعلن عنها كثيراً وذلك ضد هذا الفساد ، أدى إلى إلقاء القبض على أشخاص لديهم صلات عائلية مع اللجنة التنفيذية للحزب الشيوعي politburo . وقد شملت العقوبات الإعدام لزوجة حاكم مقاطعة ثبت إدانتها في قضية اختلاس .



محيط العمل

7

وحدة العمل - امتداد للعائلة

في وقت الصعاب ، سواء في الحروب أو الفوضى الاجتماعية ، تقوم العائلة الصينية بالعمل كحصن منيع ضد العالم الخارجي . وحتى أثناء السلم والازدهار ، فإن صلات العمل والصلات الاجتماعية تبدأ مع أفراد الأسرة ، ثم بعد ذلك فقط مع أصدقاء العائلة . وقد امتد هذا السلوك تدريجياً ليشمل وحدة العمل (= work unit danwei) والتي ينتمي لها كل عامل . فالصيني الذي لا يستطيع أن يحدد هويته المرتبطة باسم عائلته ووحدة عمله ليس له هوية - وبالتالي ليس لديه قوة أو حماية .

وبالإضافة إلى الوظيفة - التي توفرها وحدة العمل - أو تنكرها - يتم توفير الإسكان ، والتأمين الصحي ، ورعاية الطفل ، والمعاش ، وفي العديد من الحالات

وجود منشآت يستطيع العمال وعائلاتهم أن يتناولوا فيها الطعام، والاستحمام والحصول على خدمة رعاية الطفل. وتسيطر وحدة العمل أيضاً على حياة أعضائها المهنية عن طريق وجود دوسيهات تحتوي على معلومات عن تاريخ وخلفية الأسرة، والأنشطة السياسية والأداء في العمل

ومن المستحيل على أي عامل الالتحاق بأي وحدة عمل أخرى بدون موافقة من وحدة عمله على تحويل دوسيهه .

وفي معظم الأحوال، فوحدة العمل تشبه العائلة الكونفوشيوسية التقليدية، حيث يمثل المشرف مكان الوالد الذي يأمر بالولاء والاحترام من قبل زوجته وأولاده، في مقابل أن يرفع احتياجاتهم الأساسية. وبالرغم من أن الصين قد تأثرت، في السنوات الأخيرة، بشدة بالإصلاحات الاقتصادية الغربية، إلا أن معظم الصينيين يؤمنون بأن الشخص الذي يكون مثالا للعضو في الأسرة وعامل في وحدة العمل فهو يقوم بأكثر الأعمال مسئولية (وأكثرها أماناً) .

سلطانية الأرز الحديدية

في مقابل سلطانية الأرز البورسيلين

إن نظام وحدة العمل معروف عموماً باسم (سلطانية الأرز الحديدية) حيث "يأكل الناس من إناء واحد كبير". فالسلطانية الغير قابلة للكسر ترمز إلى ضمان وجود وظيفة مدى الحياة بجانب الحماية من احتمال خفض مرتبه ، وعدم وجود تباينات في المرتب على المهارات أو الأداء في العمل . إن الأسباب الوحيدة للفصل هي النشاط الإجرامي أو التغيب المزمن والسافر عن العمل بدون عذر طبي - وكلا السببان يوصم بالعار كل من وحدة العمل ، والموظف وعائلته .

الوظائف لخريجي الجامعات مضمونة ، ولكن يتم التعمين عن طريق وكالات العمل الحكومية التي لا تعبأ ولا تهتم بأهداف العامل الشخصية أو اهتماماته . وقد بدأت الحكومة أخيراً في تقويض هذا النظام الغير كفء، وتغيير سلطانية الأرز الحديدية بأخرى من البورسيلين ، وهذا يعني أسلوب أكثر مرونة في التعمين أو الفصل ويقوم على أساس مستوى الأداء والمهارة .

وهناك الآن تزايد ملحوظ في أعداد الناس وطلبة الجامعة بوجه خاص الذين يبحثون عن أماكن في

المشروعات المشتركة عن طريق حضور معارض "الموهبة" أو العمل أو بالتقدم شخصياً في السنة الأخيرة من الدراسة . وقد أصبح مجال الإعلانات تدريبياً أسلوباً مقبولاً في اختيار العاملين الذين يتناسبون مع الوظائف . وبالرغم من أن المرتبات في معظم المشروعات التي أنشئت حديثاً أعلى بكثير من مرتبات الذين مازالوا يسيطرون على وظائف سلطانية الأرز الحديدية ، إلا أن الاستقرار والأمان في هذه الوظائف غير مضمون .

وضعت الحكومة هدفاً قومياً لتنفيذ نظام العمل بالعقد في جميع المشروعات وذلك مع بداية القرن الحادي والعشرين . ولكن نظراً لأن النظام القديم في التعيين في الوظائف لم يبلغ تماماً ، إلا أن المشروعات الخاصة تجد أن تعيين موظفين من وحدات عملهم مشكلة ليس من السهل التغلب عليها . فالعمال يجب أن يحصلوا على كلاً من الموافقة على النقل وتصاريح إقامة (ويبدو أنها لا يمكن لأي عامل أن ينتقل إلى أي جزء من البلد ، وبسببها تطلب وحدة العمل دائماً رسوماً عالية وأتعاباً لإعفائه من عمله) . وللحصول على أفضل المواهب فإن المشروعات المشتركة أو التي يملكها أجنبي يجب أن توفر عروض مريحة تشمل السكن ، والرعاية

الصحية ، ورعاية الطفل ، وصندوق للمعاشات .
لذا ، فإن الحكومة عندما تدعم رسمياً فكرة زيادة
التحرك الوظيفي ، فهي تحافظ أيضاً على اللوائح التي
تحيط هذه الإمكانية .

الازدهار الاقتصادي - وزيادة البطالة

بالرغم من معدل النمو الاقتصادي الثابت (والذي يعد
أخيراً بين أعلى المعدلات في العالم) إلا أن الصين تواجه
أزمة بطالة عالية وأدنى معدل للعمالة . ويوجد سببان لهذه
المشكلة : الانهيار المالي للعديد من المشروعات المملوكة
للدولة ، والتحول الذي سبق ذكره من وظيفة محددة على
مدى الحياة إلى نظام عمل بالعقود. ويوجد في المدن
حوالي 144 مليون عامل . وبالرغم من أن المعدل الرسمي
للبطالة قد وصل إلى حوالي 2.5 في المائة في أوائل
الستينيات من القرن العشرين ولكن بعيداً عن التقديرات
التي يقوم بها المسئولون فإن معدل البطالة في الحضر تزيد
من ضعفين إلى أربعة أضعاف - والذي يعني وجود من 7
إلى 14 مليون عاطل في المدن فقط .

وبالإضافة إلى ذلك ، فإن تقلص فرص العمل في
الريف قد جذب حوالي 100 مليون نسمة تجاه المدن .
وبالرغم من أن معظم صناعات السياسة في الصين يؤيدون

فكرة التوسع في قطاع الأعمال الخاص كوسيلة لخفض معدلات البطالة ، إلا أن هناك آخرون يعتبرهم القلق من أنه كلما زادت كفاءة القطاع الخاص فقد يؤدي ذلك إلى زيادة عملية التخلص من بعض العاملين . ولكن في نفس الوقت ، فإن الحكومة مستمرة في مساندة المشروعات الحكومية الغير كفء وذات الأحجام المبالغ فيها .

الخياريين مركبين

إن الولاء لرئيس عمل واحد غير موجود غالباً ، نظراً لأن معظم العاملين في الحضر يعملون في أكثر من عمل حتى يمكنهم العيش . وهذا معروف بأنه مثل وضع رجل في مركب والرجل الأخرى في مركب آخر . فإذا غرقت أحدهما ، فإن المركب الأخرى ستظل طافية . وعلى سبيل المثال ، ففي بكين وجوانجزو يعمل ثلث العمال تقريباً في وظيفة ثانية . وفي شنغهاي وشونجكنج Chongqing فإن النسبة تقدر بحوالي 40 في المائة .

ارتفاع نسبة التعليم

ينظر المجتمع الصيني باحترام شديد إلى التعليم ، وذلك يرجع إلى حد كبير إلى عقيدة كونفوشيوس التي تقول : "إن من ينبغي في التعليم يمكن أن يكون رجلاً

مسئولاً". وبالرغم من العوائق التي تواجه الصين بسبب المشكلات المالية والحركات السياسية التي لا تنتهي خلال الخمسين عاماً للحكم الشيوعي ، إلا أن معدلات التعليم فيها قد قفزت بشكل ملحوظ من 20 في المائة إلى أكثر من 80 في المائة .

إن المتمرسين والقدامى للثورة الشيوعية والذين - مازالوا حتى الآن - يحتلون المناصب الهامة في كل مستوى من مستويات النظام الاشتراكي في البلد ، قد حل محلهم تدريبياً متخصصين مهنيين أصغر سناً وأفضل تعليماً .

المفاوضات الطويلة

إن اتخاذ القرار في الصين يعتمد على إجماع المجتمعين. أما القرارات الهامة فيتخذها قائد المجموعة التعاونية من خلال النظام ولكن فقط بعد مراجعات واسعة النطاق ومناقشات من جميع الأشخاص المهتمين بالأمر . ولهذا الأسلوب مضامين هامة لرجال الأعمال الأجانب . وأحد هذه المضامين أن المفاوضات عادة ما تأخذ وقتاً أطول عن المفاوضات في الغرب (على وجه الخصوص) . توقع العديد من الاجتماعات واستراحات متكررة ، يجتمع أثناءها الصينيون مع زملائهم

ورؤسائهم خارج قاعة الاجتماعات . إن فائدة هذا الأسلوب أنه بمجرد أخذ القرارات ، فإن التنفيذ عادة ما يكون سهلاً لأن كل المضامين والعواقب الممكنة قد تم وضعها في الاعتبار بعناية شديدة .

شراك البيروقراطية

إن التدخل البيروقراطي من قبل مسئول الحزب والحكومة يُعد مشكلة خطيرة في المناطق الشمالية والأماكن الداخلية . فسكربترو الحزب المحلي ، ومديرو المحليات ، وموظفو الضرائب وما شابههم قد جعلوا من إنشاء أو إدارة مشروع ما أمر في غاية الصعوبة وخاصة بالنسبة للأجانب . فمن الممكن فرض ضرائب على شركة لأنه ببساطة أحد المسؤولين المحليين لا يحب أحد العاملين في الشركة . والبيروقراطيون في الصين لديهم الاستعداد في الانشغال بجميع أنواع المؤامرات ، بما في ذلك تخريب المشروعات من أجل الحصول على مكسب شخصي أو لمجرد الانتقام .

إن عقد صداقات مع مسئولين أقوياء يمكن أن يكون أحد الدعامات الهامة . فحقوق استخدام الأراضي ، والقواعد الضريبية والكثير من اللوائح يمكن أن تلين إذا أذعن ووافق الأشخاص المناسبين . وهذا أمر واقعي في

الاماكن النائية ، حيث تنخفض الأجور وتزيد الحاجة لتنمية المشروعات .

الرياح والمياه

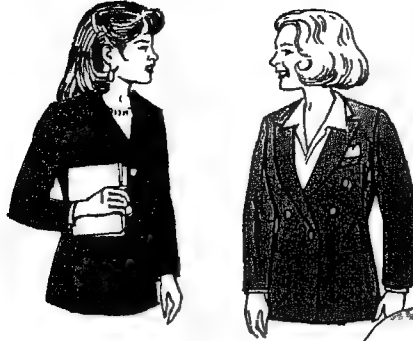
منذ قديم الزمان ، ظهر اعتقاد بأن الصين تجلس فوق تنين الأرض Earth Dragon والذي يجري فوقه تيارات من الرياح (feng) والمياه (shui) ، وكان أباطرة الصين يستشيرون خبراء الرياح والمياه قبل بناء قصر أو شن حرب ، لتحديد إذا كان أساس القصر أو المعركة محل التساؤل ترقد على ظهر التنين (فهذا وضع مثالي) ولكن فوق الرقبة أو الرأس (فهذا نذير سيئ) أو فوق مقلة العين (وهذا أسوأ ما يمكن) .

بالرغم من التدمير الذي توقعه الأساليب الأربعة القديمة (وهي التفكير القديم ، والثقافة القديمة ، والعادات القديمة ، والأعراف القديمة) خلال العشر سنوات من قيام الثورة الثقافية (1966 - 1976) إلا أن المعتقدات المرتبطة بأسطورة الهواء والمياه مازالت تمارس (حتى من باب الخرافات) على نطاق واسع . وتطبق مبادئ هذه الثقافة عند إقامة الطرق السريعة ، وأعمدة التليفونات ، والمكاتب وحتى تقطيع الأشجار . حتى المباني ، عند إنشائها في أحسن أوضاعها يجب أن

تصطف في شكل معين لتجنب مرور الأرواح الشريرة بينها ، ووضع المرأة الاستراتيجية يمكنه أن يحول هذه الأرواح ، كما أن الأبواب يجب أن تكون في مواجهة الجنوب .

يؤمن بعض الصينيين أن الوفاة الغير مناسبة للممثل بروس لي (خبير الفنون العسكرية ومعبود الشاشة) كانت بسبب معيشته في بيت مشؤوم .

وقد ينظر أهل الغرب إلى هذا المفهوم بشئ من الغرابة . ولكن معظم أصحاب العمل في الصين يجدون أن استشارة المتخصصين في أسطورة الهواء والمياه واتباع نصائحهم سوف يضمن الطمأنينة للعاملين وزملائهم .



النساء في مجال الأعمال

8

الأدوار التقليدية

إن المجتمع الصيني الذي يقوم ، منذ قرون عديدة ، على نظام السلطة الأبوية ، يعرف النساء "كأشخاص مكملين للرجل" . ويمكن تبادل النساء مثل السلع ، كما يستطيع الرجل أن يمتلك عدة زوجات. وهناك مثل صيني قديم يقول : "إن الفضيلة الوحيدة للمرأة هي أنها لا تملك أي موهبة" . وكان تعليم معظم النساء يقتصر على تعلم الطهي والحياكة . وكانت النساء من الطبقات العليا يتعلمن الغناء ، ولعب الشطرنج ، والقراءة والرسم حتى يمكن تقديم خدمة أفضل لرجال الطبقة العليا . ويمكن للرجل أن يطلق زوجته بمجرد أنها ثرثرة ، أو أنها لا تلد إلا البنات ، أو أنها غيورة (لأنها تتردد في قبول وجود خلية لزوجها) . ولكن بالرغم من ذلك ، فإن الطلاق

كان أمر مستحيل .. ولكن في التاريخ الحديث ، استطاعت العديد من النساء تحقيق إسهامات ملموسة في التغيير الاجتماعي (حتى أن بعضهن ضحبن بأنفسهن من أجل هذه القضية) ، ولكن رغماً عن ذلك لم يوجد تقريباً دور للمرأة في الخدمة المدنية وفي مجال الأعمال حتى الخمسينيات من القرن العشرين .

لكي تصبحي ثمرة

وقد صرح ماوتس تونج بأن النساء في هذه الأيام "يملكن نصف السماء" . فرسياً ، فإن للمرأة الحق في توقع أجر ومكانة ماثلتان للرجل الذي يعمل بنفس الوظيفة . وقد أصبح من الشائع أن تحصل النساء على مناصب مديرات تنفيذيات في المصانع والشركات والمكاتب الحكومية . ووزير التجارة الصيني الحالي هي السيدة ووي Wu yi .

ولكن رغماً عن ذلك ، فإن المساواة مازالت معركة شاقة وعسيرة ، كما أن كلمة "ثمرة tigress" فهو تعبير يستخدم كثيراً وينقص من مكانة المرأة التي تقف من أجل مبادئها . أما سلوك الرجال الذين يتبعون مبادئ كونفوشيوس فهو متخلف إلى حد ما، وبالرغم من أنه ليس من المستغرب أن توجد نساء يقمن بأعمال الديكور في الشركة .. وبالرغم من وصول بعض النساء إلى المناصب

العليا ، إلا أنهم يواجهون مقاومة من قياداتهم .
ولكن ، معظم رجال الأعمال الصينيين يدركون أن
النساء الغربيات يتقلدن مناصب على أعلى المستويات في
مجال الأعمال وفي الحكومة ، ولذلك فهم يحاولون
تعديل توقعاتهم وسلوكهم تجاه المرأة الأجنبية .

استراتيجيات سيدات الأعمال الغربيات

إن سيدات الأعمال الأجانب اللاتي يذهبن إلى
الصين لعقد الصفقات عادة لا يواجهن تفرقة واضحة .
ولكن قد يحيطهن الإعجاب والاحترام ، لأن الصينيين
(وخاصة النساء الصينيات) يفترضون ضرورة وجود
كفاءات استثنائية لهؤلاء الأشخاص حتى يمكنهم
الحصول على مهام عبر البحار .

هناك بعض الأشياء البسيطة التي يمكن أن تقوم بها
سيدة الأعمال الغربية لتجعل رحلتها أكثر نجاحاً . يجب
التجنب بالكامل التعليقات السلبية أو النقد لأي مظهر
من مظاهر حقوق السيدات في الصين . كما أن مناقشة
المواقف الجنسية علناً سوف يقابل بالاستياء ومتاعب لا
لزوم لها . ودائماً ، يجب إظهار الاحترام المتبادل والروح
المهنية لكلا من الرجل والمرأة الصينية .

يجب أن يتم إعداد الوفد إعداداً جيداً ، عند إرسال
مندوبة من النساء إلى الصين . كما يجب إرسال خطاب

تقديم يشار فيه بوضوح إلى مركز هذه المرأة ، ومؤهلاتها، وإنجازاتها وإرسال هذا الخطاب قبل وصول الوفد بوقت كاف إلى الصين . ويجب أن تحمل بطاقةها في العمل منصباً مسئولاً أو لقباً يوضح سلطتها (وخاصة في الترجمة الصينية) وذلك لتأكيد قدرتها على اتخاذ القرار .

وخلال الاجتماعات ، يجب أن يتم دائماً تقديم المندوبة أولاً إلى كبار المسؤولين في الفريق الصيني . ثم تقوم هي بعد ذلك بتقديم زملائها إلى الصينيين . ويجب أن يتجنب أعضاء الفريق حدوث أية خلافات معها في حضور النظراء من الصينيين . إن قائمة الوفد لهؤلاء الأشخاص يجب أن تظل دائماً الأولى في الرد على أية أسئلة أو طلبات . ولكن إذا اضطر الأمر فقط ، فهي تستطيع أن توجه الموضوع إلى أحد زملائها . إن إظهار الثقة بالنفس ورباطة الجأش ، قد يساعد سيدة الأعمال الأجنبية على تحقيق الأهداف بسرعة أكبر من أقرانها من الرجال .

عادة ما يتم دعوة سيدات الأعمال الأجنبية إلى حفلات العمل ، وإلى رحلات لرؤية الأماكن السياحية ، أو إلى أمسيات ترفيهية . فإذا كانت لا تستطيع حضور هذه الدعوات فيجب أن تعين عضواً من فريقها لتمثيلها في هذه المناسبات .



إقامة العلاقات

9

لا يحب الصينيون إقامة علاقات تجارية مع الأجانب أو الغرباء . وهم يفضلون التفاوض على العلاقات أكثر من التفاوض على العقود . إن محاولات إقامة علاقات قوية عادة ما تنتهي بالفشل لأنه ، ببساطة ، لا يهتم الأجانب كثيراً بتوطيد العلاقات الشخصية .

يجب أن يكون لديك علاقات

إن كلمة Guanxi بالصينية تعني حرفياً "علاقات" ، ولكن تترجم إلى الإنجليزية بأسلوب أفضل على أنها صلات . فاستخدام الصلات الشخصية "guanxi" لإنجاز أمور قد يستحيل إنجازها بأسلوب آخر تعني باللغة الصينية zouhoumen ومعناها الدخول عن طريق الباب الخلفي .

إن عملية الحصول على الموافقة الرسمية لإقامة مشروع مشترك في الصين عادة ما تأخذ من ستة إلى

ثمانية أشهر . ولكن إذا استطعت أن تبني علاقات مع البيروقراطيين الحكوميين الذين لهم يد في عملية المراقبة فإن العملية ستأخذ حتماً وقتاً أقصر . فالصلات التي تتم من خلال الأسرة أو العشيرة (والتي تنتمي إلى منطقة جغرافية واحدة أو التي تتكلم نفس اللهجة) عادة ما تكون مثمرة بشكل خاص .

و حالياً ، في محيط العمل بالصين يعمل الإداريون والمقاولون دائماً على استمرار توسيع شبكة اتصالاتهم . فهذه الشبكات يمكن أن تمتد إلى شركات أخرى وأفراد آخرين في هونج كونج وتايوان وجنوب شرقي آسيا وحتى إلى أوروبا والولايات المتحدة . وبالرغم من أن الهدف من هذه العلاقة هو المكسب المالي المتبادل فإن المعيار المماثل في الصلات الشخصية : هو الثقة والإخلاص .

الشاي يبرد

إن إقامة وتنمية علاقات قوية يحتاج إلى كم هائل من الصبر والإصرار . والصينيون لا يفضلون العلاقات العرضية . وطبقاً لما يقولونه "فإن الشاي يبرد بمجرد أن يغادر الضيف المكان" ، وللاحتفاظ بالشاي ساخناً فمن الحيوي الاستمرار في الصلات الحميمة في كلا من مجال العمل والأحداث الاجتماعية .

يحدد الصينيون ثلاثة مراحل في عملية محاولة التعرف على شخص ما : معرفة الاسم ، ومعرفة الوجه (الشكل الخارجي) ، ثم معرفة القلب (وهي الذات الحقيقية) . من الأفضل أن يشار إلى اسمك من قبل شخص هم يعرفونه بالفعل . ولا تتوقع أن يثق بك أي صيني لمجرد أنك أثبت ذلك ببساطة . فإن عملية التعرف على ما في قلبك تأخذ زمناً أطول من ذلك بكثير .

إن المجهود المطلوب لبناء علاقة ما لن يذهب هباءً مرور الوقت . فتكرار الزيارات والمكالمات مع معارفك في العمل سيوفر لك الفرصة لتقييم شخصياتهم ونواياهم . ويمكن أن تصبح هذه المعلومة شديدة الحيوية إذا حددت مدى العلاقات العملية التي تود بنائها .

الوسطاء

إن أفضل وسيلة فعالة لإقامة العلاقات هي وجود وسيط صيني من بلدك في العملية . وهذا الوسيط يجب أن يكون شخص يستطيع تقديمك لمعارف موثوق بهم في الصين ، ولديه حساسية ثقافية تجاه قواعد سلوك العمل في كلا البلدين . وهذا الوسيط يمكنه مساعدتك فيما يلي :
— أن يتقبلك الآخرون بسرعة أكبر ، حتى يمكنك بناء علاقاتك بأسلوب أكثر فعالية .

- الحصول على معلومات أكثر شمولاً ودقة حول زملائك المتوقعون في العمل ونواياهم .
- تجنب القيام بأخطاء ترتبط بالعادات المحلية والقومية .

كما أن الوصول إلى المعارف من خلال وسيط سيزيد من راحة زملائك الصينيين ، الذين يدخلون لأول مرة في مجال التجارة العالمية الحديثة .

أساليب التقديم المكتوبة

إذا كان لديك أصدقاء لديهم معارف في الصين ، اطلب منهم أن يكتبوا خطاباً يقدمك أنت وشركتك موضعاً فيه أسباب زيارتك مع وجود برنامج زمني للزيارة . وكخطوة تالية يجب أن تكتب خطاباً لهم طالباً تحديد موعد للزيارة . فإذا استطعت الاجتماع بهم احضر خطاب تقديم إضافي من صديقك يؤكد على شخصيتك وأنتك شخص يمكن الوثوق به .

إذا لم يكن لديك أي معرفة مباشرة داخل الصين ، اتصل بقنصل حكومتك في المدن التي تزمع زيارتها واطلب قائمة برجال الأعمال الذين يمكنك الاتصال بهم . وعند وصولك ، حاول مقابلة القنصل الذي ساعدك واطلب منه أن يقدمك لرجال الأعمال قبل أن تزورهم

بالفعل . إن المواقف الاجتماعية شديدة الأهمية في الصين . فتقديمك من قبل شخص مسئول في حكومتك سيخلق مبدئياً إحساساً طيباً .

أهمية بطاقات العمل

إن تبادل بطاقات العمل جزء أساسي عند إقامة العلاقات التجارية ويجب أن تكون بطاقتك مطبوعة باللغة الإنجليزية والصينية (تمرن على نطق اسم شركتك بالصينية قبل الحضور للاجتماع) . استشر أحد المواطنين الصينيين في الترجمة السليمة .

عند تقديمك لبطاقتك تأكد من أن الجانب المكتوب بالصينية في مواجهة المتلقي للبطاقة . امسك الركنين العلويين بالإبهام والسبابة وبكلا اليدين . استلم بطاقة زميلك الصيني بيديك ثم اقرأها بعناية وتأكد من وضعها جانباً . إن ترك بطاقة زميل في العمل يعد سلوكاً يفتقر إلى الذوق والأدب .

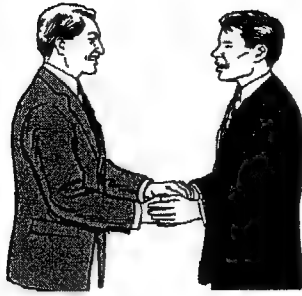
بعض النصائح حول المكالمات الهاتفية

منذ عشرة سنوات مضت ، كان هناك عدد قليل من الصينيين الذين لديهم هاتف بالمنزل . فالأمر كانت تتم بأسلوب شخصي أو عن طريق رسول أو عن طريق التلغراف . والآن أصبحت تليفونات بكين وشنغهاي

تحمل ثمانية أرقام . كما انتشرت أجهزة الفاكس وأجهزة النداء اللاسلكي ، والتليفونات المحمولة ، وشبكات الإنترنت والبريد الدولي .

من الصعب على الزائرين الأجانب أن يجدوا تليفوناً عاماً . فمعظم التليفونات مخفية داخل محلات صغيرة تديرها الأسر . وإذا كانت موضوعة على رف أو مكتب فهذا يعني أنها للاستخدام العام . ولا توجد إشارات معيارية وأحياناً تكتب الأرقام على ورقة وعادة ما تكون باللغة الصينية .

أما التليفونات مدفوعة الأجر فمتاحة في الفنادق ومكاتب البريد . تأكد دائماً من مراجعة الرقم الكودي للخط الخارجي قبل أن تطلب من حجرتك في الفندق ، حيث أن هذه الأرقام تختلف اختلافاً بيناً من مكان لآخر .



استراتيجيات من أجل النجاح

10

إن المثل الصيني الذي يقول : "Ru xiang sui su" والذي يعني "ادخل المكان واتبع التقاليد" ، وهو يحمل نفس المعنى الذي يقول "إذا كنت في روما افعل ما يفعله الرومانيون" . ومهما كان أسلوب الصينيين غير منطقي أو غير مألوف ، فمازلت في حاجة إلى تعلم هذه الأساليب. وفيما يلي بعض التوجيهات :

1- انهم عملية تطور المعاملات التجارية ثم ابني

شبكة حولها

إن الإلحاح المباشر في الصين ، لا ضرورة له . فعلى العكس ركز على إقامة شبكة علاقات مع المؤسسات المناسبة . فإذا كنت تبني مشروعاً مشتركاً ، فمن الأهمية بمكان أن لا تكون على معرفة فقط بمديري المصنع المحلي ولكن يجب أن تقيم صلات شخصية مع المسؤولين في

الحكومة المحلية الذين سيكونون طرفاً في خط العمل .

2- كن صبوراً مع القوانين واللوائح المؤقتة

بالإضافة إلى التزايد المستمر في عدد القوانين الجديدة التي تحكم المعاملات التجارية الأجنبية في الصين ، فهناك العديد من اللوائح المؤقتة (والمحيرة أيضاً) . والفشل في اتباع هذه اللوائح قد يؤدي إلى عواقب وخيمة . ضع في اعتبارك احتمال استخدام مكتب محاماة في المعاملات الدولية ، الذي يمارس عمله باستمرار في الصين . فمثل هذه المكاتب لديها معلومات حديثة بجانب نماذج من الوثائق القانونية والتي ووفق على معظم كلماتها من قبل وزارة التجارة الخارجية والتعاون الاقتصادي ، وهي أكبر سلطة للموافقة على الاستثمار الأجنبي .

3- خذ وقتك

إن بيروقراطية الصين الهائلة والجوانب القانونية والاقتصادية الدائمة التغير قد تؤدي إلى البطء في جميع الأمور . وبالإضافة إلى ذلك ، فإن الثقافة الصينية تعلم الشخص الشك في الأمور شديدة السرعة ، ويجب أن يستمر في حذر شديد كمبدأ أساسي .

4- انصت كثيراً وتكلم قليلاً

إن التحدث عن شيء يثبت فيما بعد أنه خطأ سوف

يقضي تماماً على مصداقيتك مع نظرائك من الصينيين .
 فكما يقول الصينيون : "إن كلمة واحدة تساوي ألف
 قطعة من الذهب" . وبالتالي ، فإن الدقة والإمعان في
 التفكير في كل ما تقول أهم كثيراً من سرعة رد فعلك .
 إن الإنصات الجيد يعد من الفضائل الصينية .

5- كن متواضعاً ومحترماً

يعتبر الصينيون التباهي والتفاخر نقصاً شديداً في
 الشخصية وسوف يقلل إلى أقصى حد من إنجازاتهم .
 وعلى العكس من ذلك فإن الشخص واسع المعرفة
 والواثق من نفسه مع تواضع واحترام يحظى بإعجاب
 شديد واحترام من الآخرين .



الوقت

11

البغض الشديد لتحديد مواعيد نهائية

إن اللغة الصينية المكتوبة لا يوجد بها صيغ تدل على الزمان . ولكن توجد كلمات تشير إلى مرور الوقت مثل - غداً ، وحالياً ، وهكذا . إن المفهوم الغربي الخاص بأن "الوقت يعادل المال" معروف جيداً بين الصينيين الذين يعملون في مجال التجارة الدولية ، ولكنهم يقاومون عادة التقيد بالمواعيد النهائية .

فالوقت ، بالنسبة للصينيين ، مرن وأفضل من أن يجزأ إلى أوقات من دقائق وأيام ، وأسابيع وشهور وأعوام . وهذا المفهوم يسري على كلا من حياتهم الاجتماعية والعملية . بينما يفخر الغربيون بتسليم المتفق عليه في المواعيد المحددة ، والتي قد تؤثر أحياناً على جودة المنتج . ولكن الصينيون لهم أسلوب مختلف . فهم

يفضلون انتزاع الإجماع في الرأي حول منتج يعمل بكفاءة ، ثم ينتظرون حتى لحظة النجاح ، ثم يكشفون بعد ذلك عن النموذج الذي تم اختباره .

المواعيد

قبل أن تصبح الخدمة الهاتفية أكثر شيوعاً ، وذلك قبل حوالي عقد مضى ، كانت فكرة أخذ موعد أمر غير عملي ، وكان الوقت والجهد يضيعان لعدم وجود أحد أطراف الاتفاقية . ولكن ، الآن ، بدأ رجال الأعمال الصينيين في إدراك أن تحديد المواعيد ليس أمراً مناسباً فقط ولكنه مظهر من مظاهر الاحترام .

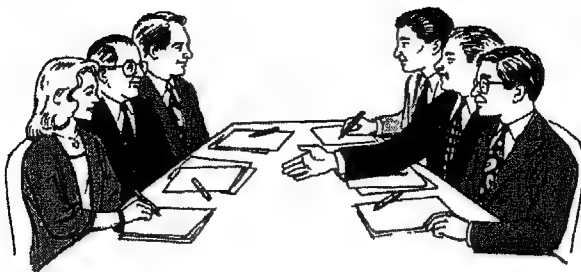
هناك تباين صارخ بين وقع الخطى في المكاتب الحكومية وبين رجال الأعمال في القطاع الخاص . فالبيروقراطيون وصغار الموظفين يفضلون انتظار العملاء كنوع من الأبهة (فهو يزيد من إحساسهم بالأهمية) . وعدم الكفاءة تكلف الدولة ، ولكن العمال لا يخسرون كثيراً . ولكن في تجارة التجزئة حيث يحصل رجال المبيعات على عمولات ، فإن الخدمات تتحول سريعاً ويبدأ الموظفون في تقديم المساعدة بلطف وشغف شديد .

النقل من مكان لآخر

يشمل كل 1,000 كيلو متر مربع من الأراضي في

الولايات المتحدة 640 كيلو متراً من الطرق و 51 كيلو متراً من السكك الحديدية . ولكن يوجد في الصين 108 كيلو متر من الطرق (والتي تختلف حالتها اختلافاً بيناً) و 8 كيلو متر من السكك الحديدية . والاتصال بين وسائل المواصلات وبين شركات الطيران ومرافق المياه والسكة الحديد والطرق السريعة ، ضعيف للغاية . ولذلك فليس من العجيب أن الأمور تأخذ وقتاً طويلاً للتحرك من مكان لآخر . كما أن التكاليف عند نقل حاوية على الباخرة من جنوبي الصين حتى هونج كونج تزيد عن تكلفة نقلها من هونج كونج وحتى أوروبا أو أمريكا الشمالية .

ولا يوجد في معظم المطارات غير ممر واحد أو ممرين مع إدارة تنقصها الكفاءة . كما أن العدد المحدود من الطائرات مع تقلبات الجو غير المتوقعة قد يزيد الطين بلة . يفضل الكثير من الصينيين السفر بالقطارات حيث يمكنهم الاعتماد أكثر عليها كما أنها اقتصادية في نفس الوقت .



اجتماعات العمل

12

الإعداد

إن اجتماعات العمل مع الأجانب من المناسبات الرسمية في الصين . ولكن ، رغماً عن ذلك ، فمازال الصينيون يعتقدون أن العبء أكثر على الأجانب لأنهم هم الذين يتنقلون لإنجاز أعمالهم . ونتيجة لذلك ، فإن الصينيين عادة ما يصلون إلى الاجتماعات بدون إعداد . ولا تدع ذلك يحبطك ، وتذكر أنه من المهم أن يكون معك جدول أعمال ويجب أن تلتزم به .

قبل الاجتماع ، ارسل إلى الفريق الصيني قائمة بأعضاء فريقك (مرتبة طبقاً للأقدمية أو الأهمية) ، بجانب ملخص عن كل شخص ، واطلب قائمة بمائلة منهم . يجب أن تشمل هذه القائمة أيضاً مواد مترجمة عن عملك .

لا يمكن التنبؤ بوجود أي أجهزة كتابية تجارية كفاء، حتى في أكبر المدن ، ولذلك يجب أن تحضر معك نسخ كافية من جميع الوثائق . وإذا كنت في حاجة إلى جهاز سمعي أو بصري فمن الأفضل والأكثر أماناً أن تحضر جهازك (لا تنسى أن الفولت في الصين 220) . ويجب إرسال الطلبات إلى الصين قبل الموعد بوقت طويل وفي غياب رد واضح ومحدد، افترض أن الطلب لم يستجب إليه.

وضع برنامج للمواعيد

يجب أن يوضع جدول محدد للمواعيد في وقت سابق - فأنت لست في حاجة فقط لوقت للإعداد الكامل ، ولكن يجب أن تعطي الصينيين أيضاً الوقت الكاف للقيام بالترتيبات المناسبة . وبالرغم من أنك قد تتوقع أن تقابل أشخاص على نفس مستوى فريقك ، ولكن اطلب دائماً الاجتماع مع كبار المسؤولين في الشركة أو في الوزارة الحكومية . وقد يكون الاجتماع رمزياً ولكن توجد مضامين هامة وراء هذه الدعوة - فهي توضح مشاعر الإخلاص والاحترام من جانبك وتعكس الجدية والدعم من جانب الصينيين .

إن التأخير في الدقائق الأخيرة أو إلغاء المواعيد شئ عادي ، وخاصة عند وجود مسئولين كبار في الاجتماع ،

ولتعويض هذا التأخير ، قد يرتب لك الصينيون زيارات خاصة مثل مشاهدة معالم المدينة أو حضور الحفلات . وفي ظل هذه الظروف ، عبر عن تفهمك لهذه المواقف بدلاً من إظهار استيائك وخيبة أملك .

ابدأ بالكلام البسيط

ارتدي الثياب الرسمية ، واحضر في الموعد المحدد ، فالدقة تعتبر إشارة للاحترام والجدية في المقصد . عند الوصول إلى المكان المتفق عليه ، سيتم اصطحاب فريقك إلى غرفة المؤتمرات حيث ستجد نظرائك من الصينيين جالسين في انتظارك . ادخل الغرفة طبقاً لترتيب المنصب ؛ فالصينيون يفترضون دائماً أن من يدخل أولاً هو رئيس المجموعة . وعادة ما يتم تقديم رئيس المجموعة الصينية عن طريق أحد المساعدين ، وعادة يكون المترجم . ثم يبدأ رئيس المجموعة الصيني في تقديم فريقه . ثم عليك أن تبدأ بالمثل .

خلال التصفاح بالأيدي وتبادل بطاقات العمل ، فمن المتوقع منك أن تحيي كل شخص بقولك : ني هاو ni hao والتي تعني كيف حالك؟ مع إيماءة بسيطة من رأسك . وسوف يتم اصطحابك إلى أحد جوانب المائدة (وعادة تكون مستطيلة الشكل) . وسيجلس الفريق

الصيني على الجانب الآخر من المائدة ، بنظام تنازلي طبقاً للمنصب ، مع جلوس الرئيس في منتصف المائدة . وعادة ما يقدم الشاي الساخن .

يبدأ الصينيون اجتماعهم ، عادة ، بالحديث عن رحلتك وفندقك أو عن الجو ... وكما يقول الصينيون "Ke sui zhu bian" أي أن الضيف يتبع المضيف . فمحاولة البدء فوراً في التحدث عن العمل قد يشعر الصينيين بعدم الراحة .

بروتوكول أول يوم

يبدأ رئيس الوفد الصيني ، عادة ، بإلقاء كلمة تحية ، ثم يعطي الفرصة للضيف لعرض العمل القادم من أجله . وكما أشرنا من قبل ، فإن الصينيين ينظرون إلى رئيس الوفد ليبدأ أي حوار مفيد . ولذلك فإن رئيس مجموعتك يجب أن يتحدث مباشرة إلى رئيس الوفد الصيني بدلاً من التحدث إلى المترجم .

إن أسلوب الصينيين في المناقشات الخاصة بالأعمال يبدأ بالبنود الهامة ثم يتحرك بعد ذلك إلى البنود الفرعية . تجنب عرض الكثير من التفاصيل قبل فهم "الصورة الشاملة" .

يجب ألا يزيد عرضك التقليدي خلال الاجتماع الأول عن 20 دقيقة . اتبع أسلوباً مباشراً وصريحاً

ووضح أي شيء قد يبدو غامضاً للآخرين . (يمكن اعتبار الأسئلة والتفصيلات ضمن المناقشات التالية) ، وضح أهمية المواعيد النهائية ولكن لا تصر بشدة على هذا الموضوع ، لأنه قد يؤدي فقط إلى عدم الفهم أو إمكانية إزعاج الجانب الصيني .

خاتمة الاجتماع

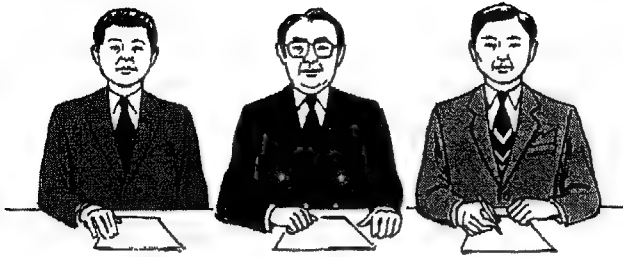
عادة يبدأ رئيس الوفد الصيني بالإشارة إلى انتهاء الاجتماع بإلقاء كلمة الختام ، والتي تشير دائماً إلى مستقبل الاجتماعات القادمة وحتى مصير المشروع بأكمله . ويجب على رئيس مجموعتك أن يعبر عن تقديره بالنيابة عن المجموعة وعن الشركة عن هذا الاجتماع الناجح وعن حفاوة المضيف . وهذا أيضاً هو الوقت المناسب للتأكيد على رغبة شركتك في إقامة علاقة متبادلة طويلة الأمد . إذا لم تشر إلى مستقبل العمل في بيانك الختامي فإن الصينيين سيفترضون عدم اهتمامك بالتحرك إلى الأمام .

بالرغم من أن المصافحة باليد أكثر شيوعاً في هونغ كونج عنها في شنغهاي إلا أنها مناسبة دائماً في نهاية الاجتماع ، ويجب أن تبدأ كضيف في مد يدك للمصافحة مع رئيس الوفد الصيني ثم تستمر في مصافحة باقي

الأعضاء طبقاً لترتيب المنصب . وكنوع من المجاملة ، عادة يترك الصينيون وفدك ليغادر الغرفة أولاً ثم يصحبونك حتى المصعد أو البوابة الأمامية . تأكد من تسجيل النقاط الهامة التي عرضت أثناء المناقشة بجانب النوايا أو الاتفاقيات العامة ، ثم ابدأ في توزيع هذه الملاحظات على الجانب الصيني بمجرد الانتهاء من الاجتماع .

ملحوظة عن المسؤولية

يتردد معظم المسئولين الصينيين في تحمل مسؤولية اتخاذ القرارات . وبينما قد تكون على استعداد لتحديد اختياراتك والتزاماتك ، حتى قبل القيام برحلتك ، وذلك بناء على أفضل تقديرائك ، إلا أن الصينيين يتجنبون القيام بذلك خوفاً من أن تتحول هذه القرارات إلى الجانب السيئ . وتاريخياً ، يعد ذلك تكتيكاً فعالاً لحماية النفس في الأوقات الغامضة والمبهمة .. إن آخر شيء يجب أن تفعله هو أن تدفع لأخذ القرار . وبدلاً من ذلك وسع دائرة شبكة حلفائك لتشمل معظم الأشخاص المرتبطين بهذه العملية . وبأسلوب دبلوماسي ساعد نظرائك الصينيين للوصول إلى اتفاق فيما بينهم . فالأفراد محصنون ضد اللوم إذا تم اتخاذ القرار بناءً على اتفاق جماعي .



التفاوض مع الصينيين

13

البروتوكول الافتتاحي

إن الهدف الأول من المفاوضات هو الوصول إلى "خطاب للنوايا" a letter of Intent ، وبالصينية yixiang shu ، والذي يعبر عن اهتمام متبادل ورغبة في التعاون . إن لغة هذه الخطابات التي ليس لها أي تأثير ملزم ، عادة ما تكون مبهمة وغامضة .

عند الاستعداد لمشروع مشترك ، هناك وثائق أخرى مطلوبة خلال وقت المفاوضات والتي تشمل "المشروع المقترح" lixiang shu ، و"الدراسات المتوقعة" Kexing xing baogao و"عقد المشروع المشترك" hezi qiye . hetongshu . وبمجرد الموافقة على هذه الأوراق الرسمية من الجهات الحكومية المعنية ، يمكن التقدم للحصول على تصريح لإقامة المشروع .

الشرق في مقابل الغرب

هناك بعض الاختلافات الأساسية بين الأساليب الصينية والأساليب الغربية في المفاوضات ، وفهم هذه الاختلافات حيوي من أجل تحقيق النجاح .

— الأمانة في مقابل الخداع : يعتقد الصينيون عموماً

أن أهل الغرب ودودين ، ويتسمون بالأمانة والثقة وأنهم يزاولون أعمالهم بمستوى عال من الاستقامة، ولكنهم لا يشعرون بأنه من الضروري أن يسلكوا نفس المنهج . فالخداع والاستغلال لنقاط الضعف من الاستراتيجيات الحميدة في مجال الأعمال في الصين وأيضاً في المجال العسكري والسياسي .

— السذاجة في مقابل الخبرة : يعتقد الصينيون أن

الافتقار إلى تاريخ عريق وخلفية ثقافية طويلة (وخاصة بالنسبة للولايات المتحدة ذات التاريخ القصير والمبهج نسبياً) قد عكس نوع من السذاجة على أهل الغرب . ويعتقد الصينيون أن تاريخهم المملوء بالقلق منذ 5,000 عاماً قد خلق بينهم قوة وعنف شديدين ، بجانب القدرة على استغلال مواطن الضعف في الآخرين .

— **المدى القصير في مقابل المدى الطويل** : اكتشف الصينيون أن أهل الغرب ، وبصفة خاصة سكان أمريكا الشمالية ينقصهم الصبر على إقامة علاقات عمل طويلة الأمد ، والتركيز بدلاً عن ذلك على المكسب المادي السريع . يقدر الصينيون المكاسب طويلة الأمد ولديهم الرغبة والاستعداد للانتظار .

— **الممارسات القديمة** : يقوم المجتمع الصيني على أساس معايير وأعراف أخلاقية جماعية ومبادئ أخلاقية أكثر من قيامه على التشريعات والقوانين . ولا يوجد عرف قياسي في قانون العمل ، كما أن تطبيق اللوائح القائمة يتسم بالغرابة . وعادة ما تنتهي الموافقة على اتفاقيات العمل بمجرد المصافحة أو الإيماءة بالرأس .

— **الالتزام الشديد بالخط الحزبي** : يفرض الحزب الشيوعي تأثيره على جميع الجوانب الاجتماعية والعملية في الصين . ويجب على كل البنود الخاصة بإقامة الأعمال أن تتماشى مع السياسات الرسمية للحزب .

« سن تزو » وكتابة فن الحرب

إن معظم المفاوضين الصينيين مشهورين بكفاءتهم في

تكتيكات المساومات السيكلوجية ، ومعظم هذه التكتيكات بدأ كاستراتيجيات حربية على مدى ألفي عام عن طريق الكاتب الغامض سن زي بن فا Sun Zi Bin Fa (والمعروف أيضاً باسم سن تزو Sun Tzu) . ويقوم كتابه "فن الحرب" The Art of War على فكرة أنه مادامت الحروب تشمل الموت وتحدد مقدرات الأمم فيجب أن تخطط بعناية وعقلانية .

إن الانتصار المثالي ، كما شرحه "سن تزو" هو الذي يتم بدون الانغماس في صراع - فخلال إكراه وضغط دبلوماسي يمكن مقاومة خطط العدو والحلفاء ، وإحباط استراتيجيات العدو . إن تجنب القوة الغاشمة كان لا ينظر إليه على أنه نوع من الجبن بل حكمة ؛ فالتحليل والسيطرة على النفس هما المفتاح الأساسي .

ترجم كتاب "فن الحرب" لأول مرة منذ حوالي مائتي عام عن طريق بعثة فرنسية تبشيرية . ويعتقد أن الاستراتيجيات الثلاث عشرة في التعامل مع ثلاثة عشر ظرفاً كان لها تأثير كبير على نابليون بونابرت ، والقيادة العليا النازية ، وحتى عملية التخطيط لعملية عاصفة الصحراء . وفي عام 1972 ، وأثناء التنقيب عن أحد مقابر أسرة هان والتي تضم أحد كبار المسؤولين القدامى ،

كشف رجال الآثار سابقاً عن أجزاء غير معروفة لرسالة لسن تزو - محفورة على قطع من البامبو المحفوظ بأسلوب مذهل . وبعد ذلك حولت الترجمات هذا العمل القديم ، الذي كتب للقادة العسكريين ولورداتهم الإقطاعيين في حقبة تميزت بالمركبات الحربية والأسهم ذات النهايات البرونزية، حولت هذه الترجمات هذا العمل إلى أكثر الكتب مبيعاً في العالم . وفي التسعينيات من القرن العشرين ، أصبح كتاب فن الحرب ، كتاب مقدس لكبار اليابانيين والمديرين التنفيذيين في الغرب .

وهناك مصدر آخر لتكتيكات المفاوضات والتي تعتمد على الاستراتيجيات الست وثلاثون المبنية على مذهب الطاوية والتي يرجع تاريخها إلى حوالي 1,500 عاماً والتي تتكون أساساً من ست أجزاء (وهناك مثل قديم يقول ست وست يحققان نجاحاً كبيراً) . وهذه الأجزاء (التي تحير الخصوم وتخطف الأعداء وهكذا...) هي جزء كبير من التراث الصيني الذي يعرفه حتى الأطفال . وفي عالم الأعمال الحديث تمثل هذه الأجزاء خط الدفاع ضد من يعملون ضد العدل .

أهم التكتيكات العشر الصينية

1- استغلال الصداقة لكسب الامتيازات : فالصداقة

هامة عند التعامل مع الصينيين . ولكن ، الحفاوة الدافئة ، والحفلات والمناسبات الترفيهية قد تساعد على التلاعب لوضعك في مركز المدين ، ويصبح من الصعب عليك رفض اتفاقهم المقترح.

2- اللعب بعيداً عن المنافسين : قد يتفاوض الصينيون

مع العديد من الشركات المنافسة في نفس الوقت، مستخدمين العروض من هؤلاء المنافسين لاستغلالها ضد بعضهم البعض .

3- دع الطرف الآخر يظهر ورقه أولاً : عندما يطلب

منك تقديم عرض رائع وطرح أسئلة كثيرة بعد ذلك ، فإن الصينيين قادرين على كسب معلومات قيمة عن مركزك واهتماماتك ، وسبر أغوارك .

4- استخدام المؤيدين لممارسة مهاراتهم الخاصة :

عندما يرتبط الأمر بمشروعات يصل رأسمالها إلى عدة ملايين من الدولارات فإن الصينيين عادة يقومون ببحث مبدئي لتحديد أي شركة هي الأفضل في هذه الصناعة . ثم يحملوا هذه

المفاوضات الزائفة إلى المنافسين الآخرين لكسب مزيد من الخبرة والمعرفة .

5- استغلال استثمار الأجانب أو الخوف من الفشل :
الصينيون على دراية كاملة بأن الأجانب قد أنفقوا الكثير من الوقت والمال للسفر إلى الصين ، ولذلك فهم لا يرغبون في العودة بأيدي خاوية . ولزيادة الضغط عليهم قد يدون غير مهالين أو يطلبون المزيد من الطلبات من أجل إعطاء الامتيازات .

6- يستخدمون كلماتك ضدك : من المعروف عن الصينيين قدرتهم على تكرار نفس ألفاظ الأجانب والتي قد تفوهوا بها في ظروف مختلفة تماماً . وذلك لتقويض مركزهم .

7- الإطراء والتعلق : يبالغ الصينيون في تقديم المديح والإطراء للأجانب ، إما بسبب صفات شخصية أو ذكاء وفطنة في مجال العمل وذلك للضرب على الأنا وبالتالي يصبح الطرف الآخر غير متيقظ لخطط المفاوض الصيني .

8- تأخير المفاوضات حتى آخر دقيقة : إذا كانوا على علم بموعد رحيلك ، فإن الصينيين سوف يتوقفوا عن عمل المفاوضات الحيوية حتى اليوم السابق لرحيلك .

9- تضخيم الأسعار وإخفاء الحقائق : إذا بدا أن

الصينيين قد استسلموا لمطالبك من أجل تقديم
أسعار أقل ، فقد يكون السبب أن سعرهم
الأساسي كان مغالى فيه بشكل غير طبيعي .

10- استخدام المترجمين : يستخدم الصينيون

المترجمين أثناء المفاوضات حتى لو كانوا
يتحدثون اللغة الإنجليزية بطلاقة .

نصائح للمفاوضين الأجانب

— حافظ دائماً على هيبتك وكرامتك وقدراتك
الحرفية . وتصرف بأسلوب مهذب ولطيف داخل
وخارج قاعة المفاوضات .

— حاول أن تكون عروضك مؤثرة ، ولكن تأكد من
عدم مناقشة أية معلومات تكنولوجية حساسة إلا
بعد الوصول إلى الاتفاق النهائي .

— دوّن الملاحظات الهامة ، وحاول التوضيح في
الحال لأي غموض يكتنف النقاط الهامة .

— العب طبقاً للقواعد الصينية — بما في ذلك اللعب
بعيداً عن المنافسين والتفاوض على السعر .

— اترك مساحة للوصول إلى حل وسط ، ولكن لا
تستسلم سريعاً .

— اظهر رغبتك في ترك المفاوضات ، ودع الطرف الآخر يدرك أن الفشل في الوصول إلى اتفاق هو بديل مقبول لاتفاق فاشل .

— كن صبوراً وهادئاً .

— دع أحد المحامين يراجع العقد بكلا اللغتين قبل التوقيع عليه .

— وأخيراً قم بالمفاوضات وجميع المعاملات التجارية في الصين من منطلق التدخل طويل الأمد - إن الوصول إلى حل وسط مع الصينيين على أمر ما قد يؤدي أحياناً إلى مكاسب هائلة لكلا الجانبين .

عائق اللغة

إن المترجم عضو هام لأي وفد للأعمال . وبالرغم من أن اللغة الإنجليزية هي لغة مطلوبة في أي منهج عام بالجامعات (كما أن تعليم الإنجليزية يبدأ مبكراً في المدارس الابتدائية في المدن الكبرى) إلا أن التلاميذ يعوقهم عدم وجود مدرسين محليين يجيدون الإنجليزية .

وعادة ، يقوم عضو بالوفد الصيني بدور المترجم للوفد، ولكن يجب ألا تعتمد على ذلك على الإطلاق .

فبالرغم من أنه من النادر أن يحاول المترجم خداعك عن قصد ، لأنه من المحتمل أن يكون أكثر مهارة في ترجمة

الإنجليزية إلى لغة الماندارين عن ترجمة الماندارين إلى الإنجليزية .

نصائح عند استخدام المترجمين

— اختر مترجماً يعرف الثقافتين واللغتين ، وبالتالي يكون قادراً على التفرقة بين الغرائب في الثقافتين وتأثيرها على اللغتين .

— امض أقصى وقت ممكن للتعرف على مترجمك قبل أن تبدأ المفاوضات .

— اشرح أهمية المفاوضات للمترجم ودعه يدرك موقفك تجاه الأمور مسبقاً . تأكد من أن المترجم لديه على الأقل ، فهم عام للمصطلحات الفنية في اللغتين .

— حاول التحدث بجمل قصيرة . تجنب استخدام أية كلمات أو تعبيرات غامضة قد يساء فهمها وترجمتها . توقف بعد عدة جمل حتى تعطي الفرصة للمترجم للقيام بمهمته .

لن توجد أي وسيلة لمعرفة عما إذا كانت جميع نقاطك قد ترجمت بدقة وتم تفهمها بالكامل إلا إذا كنت تفهم اللغة الصينية . ولذلك ، يجب أن تكرر النقاط الهامة في أوقات مختلفة ، وأن تضعها في كلمات

مختلفة ، ومن منظور مختلف . ويجب أن تأخذ حذرك في أن المفاوضات التي تحتاج إلى مترجمين تحتاج إلى ضعفين أو ثلاثة أضعاف الوقت الذي تأخذه المفاوضات بلغة مفهومة من الطرفين .

العقود ، أسلوب صيني

نظراً لعدم وجود قانون مؤسس في مجال الأعمال فإن الكثيرين من المسؤولين الصينيين ورجال الأعمال وخاصة في الأماكن النائية لا يهتمون على الإطلاق بالعقود المكتوبة . ولكن في مثل هذه المناطق ذات التركيز القوي للاستثمار الأجنبي ، فإن مفهوم العقود كوثائق ملزمة قانوناً أصبح مقبولاً على نطاق واسع .

يفضل الصينيون الاتفاقيات القصيرة والمبادئ الواضحة على أن يتعامل الموظفون المساعدين مع التفاصيل في وقت لاحق . تجنب هذا الوضع بقدر الإمكان . فهذا قد يزيد من فرص سوء الفهم لكلا الطرفين ويستدعي المزيد من المفاوضات ، والتي ستؤدي بدون شك إلى المزيد من إهدار الوقت والمال .



أعمال خارجة عن القانون

14

السوق السوداء

إن القبضة القوية للحكومة ، وحتى وقت قريب ، على الاقتصاد لم تترك إلا مساحة قليلة للمناورة للحصول على مكسب مالي شخصي خارج القنوات الرسمية . ولكن ، مع زيادة البطالة وارتفاع معدلات التضخم ارتفاعاً شديداً ، وجدت الحكومة أن هناك الكثيرون الذين يعملون في وظيفة ثانية (وأحياناً وظيفة ثالثة) بدون أن يدفعوا الضرائب المناسبة .

إن سمسرة العملة الغير شرعية الذين يجوبون الشوارع من الأمور العادية (وهم يفضلون الدولار الأمريكي) . هؤلاء الأشخاص يتمتعون بكفاءة عالية وأسرع من موظفي بنوك تغيير العملة والمعروفين بسوء معاملاتهم للجمهور . كما أنهم يتعاملون في العملات المزيفة .

كن على حذر ، بين وقت وآخر ، فقد يقوم البوليس المحلي بغارة مفاجئة ، بجانب الابتعاد عن الباعة المتجولين الذين يمكنهم اكتشاف السائحين . ولكن إذا كنت في الصين في عمل ، والسلطات مقتنعة بذلك تماماً فقد تجد نفسك فجأة معروف بأنك تضارب في العملة .

جنة القرصنة

إن قرصنة براءات الاختراع الدولية والملكية الفردية تنتشر في كل مكان في الصين ، وخاصة في مجال تصميم الملابس ، وبرامج الكمبيوتر ، وصناعات ديسكات الليزر . وبينما لا يوجد برهان مؤكد بأن هذه المخالفات تقع تحت طائلة القانون ، فهناك الكثير من الأعمال التي تحقق مكاسب هائلة من هذه السلع وهي شركات شرعية حاصلة على رخص وموافقات الوكالات الحكومية .

ومما لا يعرفه معظم الأجانب ، فإن القرصنة تؤدي أيضاً إلى تخريب مصداقية العلاقة التجارية الصينية . ففي الماضي ، كانت الصين تنتقد مطالب الغرب بحماية حقوق الملكية كأنها نوع من البلطجة والتدخل .. ولكن زادت هذه المطالب داخل العلاقات التجارية من أجل الحماية والتعويض عن المواهب المحلية .

إن إجمالي مبيعات تسجيلات نجم الروك الصيني
 الرائد كوي جيان Cui Jian ، قد توضع على رأس
 القوائم العالمية ، إذا كانت هناك وسيلة للتأكد من صحة
 أعداد هذه التسجيلات . ويقدر مدير أعماله أن معجبيه
 قد ابتاعوا ما لا يقل عن عشرة أضعاف الـ 1.2 مليون
 أسطوانة مضغوطة CD بجانب الشرائط التي يحصل عن
 طريقها كوي جيان عن حقوقه الملكية . (يوجد في الصين
 أكبر سوق قرصنة للموسيقى في العالم .. ومعظم السلع
 يكون مطافها النهائي في أوروبا الشرقية وأوروبا
 وروسيا). والشركة التي اخترعت وسوقت أول برنامج
 معالجة للكلمات على الكمبيوتر باللغة الصينية ، باعت
 في الصين ما يقدر ببرنامج واحد أصلي في مقابل عشرة
 مقلدة . وهناك قصصي صيني تعد كتبه من أكثر مبيعات
 الكتب في الصين ، وهو متخصص في الكتابة عن
 القوادين والعاهرات ، قد أصيب بإحباط شديد من تزايد
 عمليات تقليد أعماله . وبالرغم من حصول العالم
 ووتشنج Wu Ching على ترخيص شامل من وزارة
 الصحة ، إلا أنه اكتشف أن ما لا يقل عن نصف دسنة من
 المصانع تقوم بتصنيع تركيبته الدوائية الخاصة بدواء
 القلب .

أصدرت الحكومة في عام 1995 قانوناً يسمح للمستهلكين بإعادة المنتجات المزورة واستعادة المبلغ الذي دفع فيها بالكامل . وحتى الآن ، لم يتغير الوضع إلا قليلاً . فالمنظمات التي أنشئت لحماية المصالح الصينية لديها أعضاء من القراصنة .. كما أن المصانع والمنشآت التي اضطرت إلى الإغلاق (عادة نتيجة للضغوط من الولايات المتحدة) ، أعيد فتحها بطريقة سحرية أو ببساطة نقلت أماكن مخازنها . وفي نهاية الأمر فحتى القرصنة الفاضحة من الصعوبة بمكان إثبات قرصنتها .

الكسب غير المشروع على جميع المستويات

يسود الفساد بوجه خاص في الجنوب الأكثر ثراء (وخاصة في مقاطعة جواندونغ) ، حيث أن الفرص للحصول على مكاسب ومكافآت غير مشروعة متاحة بشكل أوسع وأكثر . فمن المعروف أن المسؤولين يستخدمون المعلومات الداخلية (بجانب الاعتمادات المالية العامة والخاصة بالشركات) للتلاعب في أوراق البورصة الصينية . وقد خلق سوق السندات الحكومي في عام 1999 كل شيء ولكنه انهيار خلال عام واحد نتيجة المضاربات العنيفة من تجار تعوزهم الكفاءة والذكاء .

أعلنت الحكومة في منتصف عام 1993 عن اعتقال

100 شخص من موظفيها في مقاطعة سيشوان Sichuan لقيامهم بأعمال غير مشروعة في البورصة . وكان آخر الفضائح السياسية عزل شين اكسيتونج Chen Xitong ، وهو عضو في المكتب السياسي بالحزب الشيوعي (وهو أقوى جزء مركزي في قيادة الحزب الحاكم الصيني) على قبول أموال سرية من أصحاب المصالح التنموية بهونج كونج .

ومن الشائع أيضاً الإسراف في استخدام أموال المعونة (التي يتم جمعها من أجل صالح ضحايا الفيضانات ، على سبيل المثال) وإنفاقها على الحفلات والمآدب الخاصة لطبقة البيروقراطيين .

نظام تشريعي متطور

تتميز الصين بلوائح وقوانين كثيرة ومتعددة ولكن تفسيرها وتطبيقها يتم بطريقة استبدادية تعتمد دائماً على تسخير ما تريده السلطات في أي وقت . وطبقاً للتقاليد ، فإن الصين نظمت أمورها بناء على مجموعة من القرارات والمراسيم المركزية ، ترتبط بالسرية من قبل المسؤولين المحليين . فاللوائح والقوانين إما أن تكون شديدة الغموض أو مبالغ في تحديدها وأحياناً أخرى تكون متضاربة .

وبالإضافة إلى ذلك ، فما زالت الصين ينقصها الأعمال التجارية المستقرة ، والقوانين التجارية والخاصة بالأمن ، فمابالك بالمعايير الحسابية . أما قوانينها المدنية فهي بدائية ومتخلفة وقوانينها الجنائية شديدة القسوة . وبالرغم من أن القيادة الصينية قد صرحت بعزمها على إصلاح النظام القانوني والتشريعي وإتاحة فرصة أكبر لاستقلالية المحامين والجهاز التشريعي ، إلا أن معظم المحامين استمروا كموظفين في الحكومة بدلاً من العمل كمحامين مستقلين .

إن التغيير الجذري الحالي في الصين قد أدى إلى صراع بين الرغبة القديمة التقليدية في النظام وبين الرغبة التي تأثرت بالغرب وتتطلع للحرية من قوانين السيطرة والرقابة . وسترى الأعوام القليلة القادمة زيادة في هذا التوتر والصراع بجانب إنشاء إطار تجاري وقانوني أكثر فعالية يمكن عن طريقه إقامة معاملات تجارية أكثر استقراراً .



الأسماء والتحيات

15

إن نظام الأسماء في الصين يبدأ أولاً باسم العائلة ،
ثم الاسم الشخصي . ولذلك فإن زانج وينكيانج Zhang
Wenquiang يعني أن مستر زانج هو ، العائلة . وهناك
حوالي 440 اسم أسرة مشهورة ولكن 100 اسم فقط من
هذه الأسر أكثر شيوعاً وتمثل 90 في المائة من إجمالي
التعداد السكاني . والعرائس في الصين لا يأخذن لقب
الزوج .

وهناك طريقة شائعة بين الصينيين لمخاطبة بعضهم البعض بغض النظر عن الجنس ، وهي إضافة مصطلح مرتبط بالسن يعبر عن التبجيل وذلك قبل اسم الأسرة . وهذا يشمل : lao (رجل كبير محترم أو ميجل) ، و Xiao (شاب محترم أو ميجل) وأحياناً كلمة da (شخص متوسط العمر محترم أو ميجل) .

الأعمال التجارية

يجب أن تخاطب زملائك الصينيين بكلمة مس Miss أو مدام Madam ، أو مستر Mr. ، أو بمنصبه في العمل ، ثم يتبعه ذلك اسم العائلة (دكتور لي على سبيل المثال) إلا في حالة أن تكون صديقاً حميماً، أو يطلب منك غير ذلك .

ويطبق أيضاً هذا الشكل من التخاطب على مديري الشركة والمسؤولين من ذوي المناصب الرفيعة والمدرسين .

ومن النادر ، إن لم يكن من المستحيل أن يستخدم الصينيون الاسم الأول في المناسبات الخاصة بالعمل . ولا تنادي مطلقاً أي أحد باسم الرفيق Comrade ، إلا إذا كنت شيوعياً أيضاً .

الألقاب الصينية الشائعة في مجال الأعمال

• في الوكالات الحكومية :

بالصينية	بالعربية	الأقدمية العادية	الفئة العمرية المعتادة
Buzhang	وزير	40 عاماً أو أكثر	60 +
Sizhang (or)	مدير إدارة (أو)	40 عاماً أو أكثر	60 +
Chuzhang	مدير قسم	25 عاماً	45
Kezhang	مدير مكتب	15 عاماً	35

• في المشروعات والأعمال الخاصة :

بالصينية	بالعربية	الأقدمية العادية	الفئة العمرية المعتادة
Dogshlzhang	رئيس مجلس الإدارة	40 عاماً أو أكثر	60 +
Zongjingli	الرئيس	40 عاماً أو أكثر	60
fu Zongjingli	نائب الرئيس	35 عاماً	55
Bumen Jingli	مدير إدارة	25 عاماً	45

لا يشير اللقب تلقائياً إلى الشخص المسئول . فإن الشخص ذو السلطة الفعلية عادة ما يكون لقبه «نائب» أو «مساعد» بينما يكون أعلى منصب هو عادة منصباً رسمياً . ويجمع مسئولو الحزب الشيوعي عادة بين بطاقتي عمل . وهم يقدمون أنفسهم للأجانب كرجال

أعمال ولكن بالنسبة لمواطني الصين فهم أولاً وأخيراً أعضاء في الحزب .

الختم أو الطابع الرسمي

استخدام أختام أو طوابع محفورة في قاع قطعة من الحجر - هي عادة بدأت في أوائل حكم أسرة تشن Chin Dynasty (حوالي القرن الثاني قبل الميلاد) ، كأسلوب للحفاظ على سلامة المراسلات الحكومية والعسكرية . فبمجرد أن يتم غلق الوثيقة ، يغمس الختم في طبق يحتوي على حبر أحمر نصف جامد (معروف باسم دم التين) ثم يضغط عليه حتى يظهر بوضوح على الورق . أما الأختام المصنوعة باليد فمن المستحيل تزويرها .

وحتى الآن لا يمكن استلام وثيقة ما أو مكتوب رسمي إلا ومطبوع عليه ختم المرسل . وهناك العديد من الأثرياء الصينيين يحملون أكثر من ختم حتى يمكنهم خداع اللصوص - فواحد لحسابه في البنك ، وآخر للعقود . ويستخدم الفنانون الأختام أيضاً ، كإمضاء ، محفور بخط اليد على رسوماتهم أو أعمالهم بخط اليد .

وتتراوح أوزان هذه الأختام من الأختام الإمبراطورية القديمة التي كانت تزن عدة كيلوجرامات وحتى أختام صغيرة مثل الطابع الشخصي في حجم قلم الراج .

وتصنع هذه الأختام عادة من حجر اليشم (Jade) أو المرمر ، أو الحجر الصابوني (soapstone) ، وعادة ما يوجد حفر على الختم على شكل حيوان طبقاً للأبراج الصينية ويوضع في الجزء الأعلى من الختم .

المصافحة بالأيدي

عادة لا ينحني الصينيون ، على عكس اليابانيين ، كشكل من أشكال التحية . وبدلاً عن ذلك ، فمن المعتاد أن تتم التحية بمصافحة مختصرة باليدين . وعند مقابلة الأكبر سناً أو الأقدم في المنصب يجب أن تكون المصافحة أكثر لطفاً ومصحوبة بإيماءة بسيطة بالرأس .

وأحياناً ، يغطي الصيني باليد اليسرى يد الشخص الذي يصافحه ، وذلك تعبيراً عن المودة والدفء في المشاعر . وكعلامة للاحترام ، يغمض الصينيون من أبصارهم عند الالتقاء بالآخرين .



أساليب الاتصال

16

ما لم يقل بعد

يجد الكثيرون من الغربيين أنفسهم وهم يتحدثون كثيراً عندما يصلون إلى الصين . ويبدو أنهم لا يتحملون الصمت وكذلك لا يتحملون أقرانهم من الصينيين . فعلى سبيل المثال ، إن مفهوم الغرب لطرح الأفكار المفاجئة في اجتماعات العمل ، غير معروف على الإطلاق في الصين، حيث يجب مراجعة كل شيء بدقة فيما يختص بتأثيره على الآخرين وعلى عملية الوصول إلى الإجماع في الرأي . إن الإفصاح عن كل ما يخطر في البال ، يعد علامة على عدم النضج .

إن وسيلة الاتصال الصينية غامضة وغير مباشرة ، ويجب أن تكون قائمة على قرينة . ففي أثناء الحوار ، فإن المعنى الحقيقي ، سواد إذا كان سلبياً أو إيجابياً ، دائماً ما يكون

ضمناً . وبأسلوب غير مباشر . وقد تكون الأشياء التي لم يفصح عنها بالكلام هامة أو أكثر أهمية مما قيل بالفعل .

تجنب الإجابة بلا

يستخدم الصينيون أسلوب الصمت كوسيلة لتجنب قول "لا" . كما أن الصمت يتضمن أيضاً : "ما زالت هناك مشكلات ونحن نود إعادة التفكير في القضايا الأساسية" . وهناك أسلوب آخر عند الصينيين لتجنب الرد السلبي وهو "Yanjliu yanjliu" والتي تعني : "سنقوم بإجراء بعض البحث وستناقش ذلك فيما بعد" . لا يشجعك كثيراً كلمة "بحث" ففي الكثير من الحالات ، كلمة "بحث" تعني "نحن غير مهتمون بهذا الأمر" . ونظراً لأنك أجنبي ، فمن الأفضل لك أن تضع حداً للموقف بتركيز الاهتمام على تعبيرات الوجه والحركات ولغة الجسد بالكامل .

الأسئلة

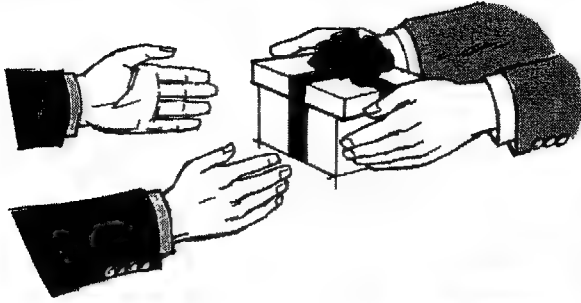
إن معيار ما هو شخصي أو غير شخصي يختلف بالنسبة للصيني عما يعتبر معلومات شخصية في الغرب . فهم سيسألونك مباشرة عن سنك ، ومرتبك ، هل أنت متزوج أم لا ، وسعر الملابس التي ترتديها أو ساعتك أو كاميرتك . وهم يشعرون بالسعادة عند الإجابة عن نفس الأسئلة . ولكن ، معظم الصينيون لا يناقشون بصراحة أو

يطرحون أسئلة حول الأمور الجنسية أو العادات أو الأعراف .

الطريق الغير مباشر

يمكنك الاعتماد على شئ واحد وهو أن هناك الكثير الذي يمكن إيجازه بطريق غير مباشر . فعلى سبيل المثال ، إن الدراسة الميدانية يجب أن تتم عن طريق استخدام زملائك الصينيين الذين يعرفون كيفية استغلال مصادرههم . كانت الوكالات الحكومية ، حتى وقت قريب جداً ، تنظر دائماً إلى كل المعلومات الخاصة بالمشروعات التجارية (بما في ذلك الحجم ، والتاريخ ، والعائد السنوي للشركة) كأسرار قومية يجب إخفاؤها عن الأجانب . وحتى إذا كانت هذه المعلومات لا تمثل أي خطورة ، فإن موظفي الحكومة لا يخاطروا باتهامهم بالخيانة العظمى إذا أفصحوا عن هذه الأشياء . إن الوسيلة الوحيدة الفعالة للحصول على معلومات عن السوق هو الحصول على جزء بسيط كل مرة .

وبالرغم من التغيرات الكثيرة التي تمت ، إلا أن الخوف من انعكاس في السياسات الحكومية حول التعاون مع الأجانب مازالت له جذوره أيضاً . وبالتالي إن إعطاء أجوبة غير مباشرة مازال هو الأسلوب المفضل لحماية النفس .



العادات

17

تقديم الهدايا

لا يتقبل الصينيون ، عادة ، هدية أو دعوة أو معروف عند تقديمها لأول مرة . وهم يعتقدون بأن الرفض بأدب مرتين أو ثلاث مرات ينم عن التواضع ، والحياء ، والبساطة . وإن تقبل أي شئ بسرعة يجعل الشخص يبدو عدوانياً ، وطماعاً ، مثل القيام بفتحها أمام الشخص الذي قدمها . وطبقاً للتقاليد ، فإن القيمة المالية للهدية تشير إلى أهمية العلاقة ، ولكن نتيجة لزيادة الاتصالات مع الأجانب في السنوات الأخيرة ، فإن الطبيعة الرمزية للهدايا قد رسخت جذورها إذا كنت المتلقي . وتذكر أن الإخلاص ، والتقدير ، والكرامة ، أهم بكثير من قبولك أو رفضك للهدية .

قدم هداياك بكلتا اليدين . وعندما تكون الهدية

مغلقة، خذ حذرک ، فإن الصينيون يضعون أهمية كبيرة على اللون ، فاللون الأحمر يعني الحظ السعيد ، واللون الوردي والأصفر يمثلان السعادة والرخاء ، أما اللون الأبيض ، والرمادي والأسود فهي ألوان جنائزية .

إذا طلب منك الأشخاص الذين تزورهم بعض الكتب أو المجلات الإنجليزية ، فيجب أن تقدمها لهم في سرية . فإن الموضوعات التي تعد مضادة للشيوعية قد تضع أحد أصدقائك في مأزق . وإذا كنت تزور أقارب فإن الهدايا الملموسة مثل راديو ، أو تليفزيون ، أو كاميرا تلاقي تقديراً كبيراً . ومن الهدايا المحببة أيضاً ولاعات السجائر ، وطوايع البريد (حيث أن هواية جمع الطوايع من الهوايات الشائعة والمحبوبة) والحاسبات الآلية التي تعمل بالطاقة الشمسية ، والفانلات القطنية (التي شيرت) عليها شعارات بالإنجليزية . أما بين الصينيين أنفسهم فإن الهدايا المحببة هي المشروبات الصحية المستخلصة من روح الدجاج "chicken essence" أو جيلي غذاء الملكات (الذي يغذى به شغالة النحل الملكة) ، والويسكي ، والكونياك ، والسجائر المستوردة .

أما الهدايا التالية فيجب تجنبها تماماً :

— الزهور البيضاء أو الصفراء (وخاصة وردة

الكريزانتيم) لأنها تستخدم في الجنازات .

– الكمثرى ، فكلمة "pear" في الصينية تبدو في السمع مثل كلمة انفصال separate وهي تعد كلمة شؤم .

– استخدام الحبر الأحمر في كتابة البطاقات أو الخطابات فهي ترمز إلى نهاية علاقة ما .

– الساعات بأنواعها المختلفة ، فإن كلمة ساعة "clock" في الصينية لها مسمع يعني "نهاية الحياة" .

رأس السنة الجديدة الصينية - عيد ميلاد الجميع طبقاً للتقاليد ، فإن الصينيين يعتبرون يوم رأس السنة الصينية (القمرية) ، وكأنه عيد ميلادهم أيضاً . (وهم يحسبون أيضاً الوقت بين الحمل والولادة وكأنه عام ، وبذلك فعند الولادة يكونون أكبر عاماً بالفعل) . يشمل طعام أعياد الميلاد الشوميان Shoumian (وهي مكرونة طويلة) .

وفي السنة الجديدة الصينية ، وطبقاً للعادات يجب أن تعطى hong bao (نقود تجلب الحظ في أظرف حمراء خاصة) إلى الأطفال وللأبناء الغير متزوجون وللأقارب لأصدقاء . كما يمكن إعطاء هذه النقود إلى عمال مات الذي يتعامل معهم الشخص دائماً وبانتظام سئولة عن المنزل ، جليسة الأطفال) . ويجب أن تكون

النقود جديدة وفي أعداد زوجية وكميتها زوجية أيضاً ومن الأفضل أن تكون أرقامها مسلسلية ومتتابعة . ويعطي الكثيرون من أصحاب العمل هذه النقود hong bao إلى الموظفين ، بحيث تعادل قيمة مرتب شهر .

تنظف المنازل تنظيفاً شاملاً قبل السنة الجديدة . وطبقاً للتقاليد ، تدهن الأبواب الأمامية باللاكيه الأحمر لطرده الأرواح الشريرة ، وتغلق في ليلة رأس السنة ، ثم تفتح في الصباح التالي . ويعتبر فال سيئ ارتداء أحذية قديمة في ليلة رأس السنة . وفي واقع الأمر ، فطبقاً للتقاليد يجب ارتداء ملابس جديدة تماماً . وكلمة "yu" تعني بالصينية "السماك" وبالإنجليزية fish وهي تشبه في سمعها بالنسبة للصينيين كلمة عهد الرخاء ، وخاصة أن السمك من الأطباق الأساسية في احتفالات رأس السنة الجديدة .

إن إطلاق الألعاب النارية (من أجل طرد الحظ السيئ الذي تراكم في الماضي ودعوة للحظ السعيد) هو من العادات الصينية في ليلة رأس السنة . وخلال السنين الحالية ، وضعت المدن الكبرى قيوداً على استخدام الألعاب النارية لأسباب السلامة والبعد عن الخطر . ونتيجة لذلك ، يأخذ العديد من da Kuan (المقاولون

الأثرياء والمعنى الحرفي هي "المال الكثير" سياراتهم إلى المناطق الريفية لإتمام هذه العملية حتى يستمر نجاح الأعمال في الشهور التالية .

قوة الأرقام

على عكس أهالي تايوان أو هونج كونج ، فإن معظم الصينيين الذين يعيشون على الأراضي الصينية لا يؤمنون بالخرافات حول الأرقام . ولكن ، نظراً لأن ثلثي المشروعات المشتركة الصينية تكون مع شركات من تايوان أو هونج كونج ، أصبح للأرقام تأثير أقوى .

هناك خمس أرقام ، على وجه الخصوص ، لها مضامين خاصة في مجال المعاملات التجارية :

— Si (أربعة four) لها نطق مثل كلمة "الموت" بالصينية . ولذلك بدلاً من وجود دور رابع في بناء ما ، توجد العديد من الأبنية تضع رقم 3A على الطابق الثالث ثم يتبعه 3B على الطابق الرابع .

— Lin (ستة six) ترمز للحظ ، كما أنه يرمز أيضاً للروح السادسة في الطبيعة ، وهي التي تتألف من : الرياح ، الجبل ، النهر ، البرق ، الشمس ، القمر .

— B (ثمانية eight) تشبه في نطقها كلمة رخاء -pros perity ولهذا فهو رقم مرغوب في جميع المناسبات .

— Jiu (تسعة nine) يعني طول العمر longevity .
وفي الأزمنة القديمة كان يستخدم هذا الرقم فقط
بين أفراد أسرة الإمبراطور . وطبقاً
للأساطير صممت المدينة المحرمة Forbidden City
من 9,999 غرفة ولذلك فإن السلالمة في جميع
القصور لابد أن تكون من تسع درجات أو رقم
يمكن قسمته على تسعة .

— Shi san (ثلاثة عشر thirteen) يوحى إلى سوء
الحظ ، كما هو الشأن في الدول الغربية .
كما أن ضم الأرقام له معنى آخر أيضاً . فمثلاً Si ba
liu (أربعة ، ثمانية ، ستة) تشبه كلمة "الحياة إلى الأبد" ،
كما أن Wu jiu ba (خمسة ، تسعة ، ثمانية) تشبه "ثرائي
يعيش إلى الأبد" .

الوخز بالإبر الصينية

إن هذا الأسلوب القديم أصبح معروفاً الآن في
جميع أنحاء العالم كوسيلة ناجحة للعلاج من جميع
الأمراض : من الصداع النصفي ، والروماتيزم ، والصداع
الذي يلي السكر الشديد ، وآلام المخاض عند الولادة .
والكثير من العمليات الخطيرة يتم إجراؤها باستخدام
الوخز بالإبر فقط بدلاً من استخدام التخدير .

هناك ثلاثة أنواع من الإبر ، بعضها أرفع من شعرة الرأس البشرية ، وتدخل في عدة نقاط من الجسم والتي يطلق عليها الصينيون دوائر خط الطول meridians . (تم تحديد حوالي 2,000 دائرة خط طولي بالرغم من أنه لا يستخدم الآن غير حوالي 150 دائرة خط طولي) . وفي الماضي، كانت الإبر تصنع من خشب البامبو ، أو من الذهب أو الفضة أو النحاس أو القصدير . أما الآن فلا تستخدم غير الإبر المعقمة من الحديد الذي لا يصدأ .

إن كيفية تأثير الوخز بالإبر الصينية ، غير مفهوم بالكامل بالنسبة للعلماء الغربيين . فدوائر الخطوط الطولية يعتقد أنها النقاط الرئيسية لطاقة الجسم الداخلية . وبشكل ما ، فإن الإبر تستطيع إما تركيز هذه الطاقة في مساحة معينة، أو تخديرها (وبالتالي يتوقف الألم) . وقد صرح الكثيرون بأن نتائجها مرضية عندما لا يوجد علاج آخر .

وكما يوجد في أي مهنة ، فإن هذه المهنة بالذات تتهم كثيراً بالشعوذة والدجل . ولكن عندما تريد هذا النوع من العلاج يفضل أن تسأل أحد الصينيين ليوصي لك بطبيب بارع في الوخز بالإبر .

المناسبات الحمراء والبيضاء

إن أكبر مناسبتين هامتين في الحياة الصينية هما الزواج، والجنائزات . واللون التقليدي لحفلات الزواج هو اللون الأحمر ، أما بالنسبة للجنائزات فهو اللون الأبيض . وفي عام 1949 ، في محاولة للقضاء على أسلوب الحياة البورجوازية ، حظر ماوتسي تونج الاحتفال بالحدثين : وهما المناسبة الحمراء والمناسبة البيضاء (كما يطلق عليهما) . ولكن بعد وفاته في عام 1976 ، وما تلاه من ازدهار في الحالة الاقتصادية ، بدأت مظاهر الترف التي تصاحب هذين الحدثين في العودة مرة أخرى .

أما بالنسبة للمناسبات الحمراء ، وخاصة في المدن الكبرى ، فمن التقليدي أن يأخذ العريس والعروسة صورة والعريس يلبس بدلة السهرة (التكسيدو) والعروس في فستان العرس مثل الأسلوب الغربي . إن تسجيل الزواج هو مجرد نوع من التسميات ، ولكن حفلة الزواج شئ ضروري وواجب . وعادة ما تتم حفلات الزواج في المطاعم الفخمة ، والتي قد تشمل من عشر موائد وحتى حوالي مائة مائدة ، كل مائدة تتسع من ثمانية إلى عشرة أشخاص من المدعوين . وتتناوب الأنخاب بكثرة ، وبعد تناول الطعام يحدث ما يطلق عليه

بالصينية nao dong fang ، (والذي يعني حرفياً "تحريك غرفة العرس") ، وهو تقليد كنوع من الدعابة على العروسين الجدد.

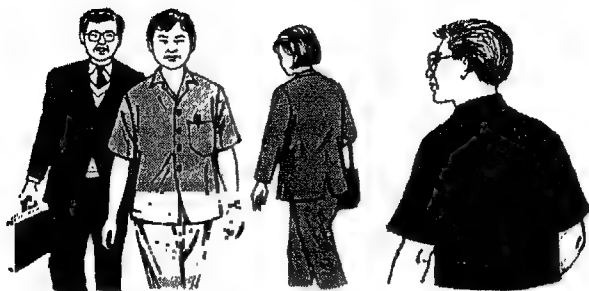
أما الجنائزات (المناسبات البيضاء) فهي لا تقل ثراءً في المناطق الريفية ، ولكنها أقل من ذلك في المدن . ويبدأ موكب الجنائز بعدد من الرجال يحرقون عدة رزم من الأموال الروحية (وهي تصدر عن بنك هيدز Bank of Hades) ليستخدمها المتوفي في جنة الخلد . ويبدأ الرهبان البوذيون بأروابهم ذات اللون الأصفر الزاهي في الغناء باسم اميتابها بوذا Amitabha Buddha لطرد الأرواح المعادية . وتضاء المصابيح الجنائزية الضخمة مكتوب عليها اسم المتوفي ، يتبعها فريق من عازفي المزمار ، وآلات النفخ ، والفلوت ، والطبول ، والأجراس ، والصنج cymbal ، والأجراس القرصية .

ويحمل بعض المشاركين في الجنائز بعض القرايين لحرقها بجانب المدفن - مثل بعض الأشياء المزينة الفاخرة مصنوعة من الورق تماثل أشياء يعتقد أنها ذات نفع بعدياة في الدنيا . وتشمل هذه الأشياء الملابس ، سيارات ، والأثاث ، وأجهزة التلفزيون ، والفيديو ، لسيارات المرسيدس .

ومن أكثر الأشياء إثارة هم طاردو الأشباح الذين يسيرون الرعب في الأرواح المعادية المارة ، عن طريق اللبس مثل الآلهة ، والمشي على الأرجل الخشبية الطويلة ، والقيام بألعاب أكروباتية أو القيام ببعض أعمال الشعوذة أثناء تحرك الموكب الجنائزي في الشوارع . وأخيراً يظهر التابوت على سرير مسطح على عربة نقل يركب معه المشيعين من ذوي المناصب .

وتقوم عائلة المتوفي ، دائماً ، بإقامة مأدبة بعد الجنازة لشكر أصدقائهم من المعزين . وتقضي التقاليد بفترة حداد لمدة سبعة أسابيع ، يلبس خلالها أفراد أسرة المتوفي الأرواب البيضاء المصنوعة من الكتان .

إن كل هذه المظاهر الترفيفية عادة ما تخص الرجال فقط . ولم يبدأ إلا منذ وقت قريب أن تقوم زوجة المتوفي بالمشي خلف نعش زوجها ، كما كن يفعلن ذلك وهو في حياته ، بينما يمشي الزوج الذي فقد زوجته أمام نعشها . وما زالت الياфطات التي تصاحب الجنازة يكتب عليها أحياناً "المخلص المتفاني (qing xin)" للرجل ، ولكن بالنسبة للمرأة فيكتب على الياфطات "الطاهرة المطيعة" (zhen shun) .



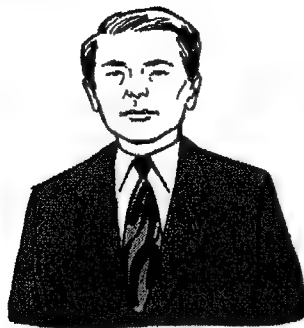
الملبس والمظهر الخارجي

18

تتغير أساليب الملابس في الصين بشكل سريع . فالزري النظامي الذي كان يلبسه الرجال والنساء مثل زي ماوتسي تونج قد اختفى تقريباً من المدن الكبرى . والرداء الصيني الخاص ذو الألوان الزاهية قد يكلف صاحبه مرتب شهر أو شهرين . وأصبح العديد من الرجال في الصين يلبسون البدل الغربية وأربطة العنق .

أصبحت البنطلونات الجينز من الملابس التي يمكن ارتداؤها في المناسبات غير الرسمية بالنسبة للجنسين . وتفضل الصينيات ارتداء الفساتين أو التنورات عن ارتداء البنطلونات أو الشورتات وذلك أثناء الرحلات . كما يفضل ارتداء الأحذية ذات الكعب الكاوتشوك عند زيارة المصانع والكميونات وما شابه ذلك ، حيث يضطر الشخص إلى المشي لمسافات طويلة على أرض صلبة .

أما أثناء اجتماعات العمل أو المناسبات الترفيهية فيفضل عدم ارتداء الملابس الزاهية الألوان والمجوهرات اللافتة للنظر . كما يجب على النساء أيضاً تجنب لبس الفساتين ذات الفتحات الكبيرة والتنورات القصيرة ، والبعد عن اللون الأحمر والأبيض (فكما ذكرنا سابقاً ، فهذه الألوان مقصورة على حفلات الزفاف والجنائزات).



قراءة عن الصينيين

19

إن حركات الصينيين ولغة جسدهم قد يكون من الصعب فهمها بالنسبة لأهالي الغرب . وفيما يلي بعض التوجيهات :

— الاحتكاك الجسدي

إن اللمس الخفيف لذراع الشخص الآخر عند التحدث يُعد علامة على الحميمية . ولكن عند المصافحة بالأيدي فيجب تحاشي ملامسة الشخص الآخر إلا إذا كنت تعرفه حق المعرفة . وأي احتكاك جسدي في مكان عام بين الجنسين ، حتى بين الزوجين ، غير مقبول على الإطلاق . ولكن ، في السنوات الحالية ، أصبح هذا الأمر مألوف وخاصة في المدن الكبرى ، وبين الشباب بوجه خاص . والصينيون غير معتادين على تبادل القبلات أو الأحضان عند الوداع . ولكن يمكن للأشخاص من نفس الجنس أن

يسكا يدي بعضهما كحركة تدل على الصداقة.

يجب على النساء الحذر من ملامسة راهب أو قسيس بوذي (فمن المحرم عليهم لمس النساء) . كما أن حركات الغزل أو المعاكسات أو أي سلوك آخر يمكن أن يفسر على أنه يخالف القواعد الأخلاقية الشديدة في الصين ، قد يؤدي إلى طردك تماماً من البلد . ولكن ، يجب أن تأخذ في اعتبارك أن الدفع والضغط بشدة أثناء ركوب الحافلات أو القطارات أمر مألوف . حتى الاعتذار عادة غير وارد .

وأكثر الحركات أماناً في الاستخدام هي مجرد الابتسام .

— تلاقي الأعين وتعبيرات الوجه

يتجنب الصينيون عادة التلاقي بالأعين خلال الحوار ، وخاصة عند التحدث للجنس الآخر أو للغرباء . وطبقاً للتقاليد ، فإن النظر مباشرة في عيني الآخر أثناء التحدث يُعد سلوكاً منافياً للأدب وعدوانياً أيضاً . ولكن ، خارج المدن الكبرى ، قد يعاني الأجانب من النظرات المحدقة ، وخاصة إذا كانوا يتميزون بالشعر الأشقر أو الأحمر .

ويتميز الصينيون بتعبيرات وجه خالية من أية انفعالات وخاصة أثناء عملية التقديم . وهذا لا ينم عن عدم السعادة ، أو عدم الرضا ، أو العداوة ، ولكنه سلوك

يعكس إيمانهم بأنه من الفضائل إخفاء المشاعر والعواطف .

— المسافة في المناسبات الاجتماعية

عادة ما يقف الغربيون بعيداً عن بعضهم بحوالي متر، ولكن الصينيون يشعرون بارتياح أكبر إذا قصرت هذه المسافة . فإذا ابتعدت قليلاً عن نظيرك الصيني سيتحرك تجاهك حتى تضطر إلى وضع ظهرك ملاصقاً للحائط . فإذا شعرت بعدم الارتياح يمكنك الجلوس .

— الحقيقة والجمالة

قد يخبر الصينيون زوارهم الأجانب بما يريدون سماعه ، سواء كان ذلك حقيقة أم لا ، ومن أجل تقليل حد المخاطرة إلى أدنى مستوى ، الجأ إلى مصادر أخرى للتأكد مرتين أو ثلاث مرات من مصداقية ما سمعته .

— الدعابة

إن الدعابة مقبولة تماماً في المواقف الغير رسمية ، ولكن يجب أن تتجنب إلقاء النكات عند التحدث إلى مجموعة ما وخاصة في المناسبات الرسمية . أما النكات الجنسية فهي محرمة تماماً . فمن الصعب عادة ترجمة الدعابات عبر الثقافات ، فالكلام ذو المعنيين من المستحيل ترجمته ، كما أن النكات المتعلقة بأشخاص أو

أحداث خاصة ببلدك قد يصعب كثيراً فهمها .
 قد يتسم الصينيون عندما يدركون أنك تلقي نكتة ،
 سواء فهموها أم لا . ويجب أن تفعل ذلك بالمثل .

— لغة الجسد

إن طريقة الوقوف أو الجلوس في الصين ، تنم عن
 الطبقة ، والتعليم ، والنسب . ففي أثناء الاجتماعات ،
 يجب أن تجلس منصوب الظهر في مقعدك مع وضع
 قدميك على الأرض . ولا تنحني أو تضع رجلاً فوق
 رجل مثلما يفعل أهل الغرب . لا تشر إطلافاً بإصبعك
 إلى شخص أو تستخدم رأسك أو قدمك للإشارة إلى
 شخص ما . إن حركة الصينيين التي تعني "تعالى إلى
 هنا" هي مد الذراع مع وضع كف اليد إلى أسفل
 وتحريك الأصابع مثل حركة النيش . واستخدام إصبعي
 السبابة والإبهام في حركة دائرية والتي تعني OK غير
 معروفة على الإطلاق . أما استخدام الإبهام إلى أعلى
 فهي تعني نفس المدلول في الغرب والشرق .

إن الحركة المألوفة في هز الكتفين لا تعني "لا أعرف" .
 بل إن الصينيين يفسرون هذه الحركة كنوع من الاحتقار
 وعدم الاحترام . إن تحريك الرأس إلى أعلى وإلى أسفل
 يشير إلى الموافقة ، أما تحريكها من جانب إلى آخر فهذا

يعني عدم الموافقة . ولكن الإيماءة بالرأس قد تعني أيضاً ببساطة التقدير والمعرفة . ووضع اليد أمامك وتحريكها من جانب إلى آخر تعني أيضاً "لا" .

أما التصفيق فله نفس المعنى في كلا من الصين والغرب . ولكن في الصين ، فإن الأشخاص الذين يصفق لهم عادة يردون بالمثل على هذا التصفيق كدليل على تقديرهم .

أما البصق أو التمشط في الشوارع العامة بدون استخدام المنديل فهو أمر عادي . فهذه التصرفات ينظر إليها كنوع من التخلص من فضلات الجسد .

موضوعات للحوار

— الأسرة

قد يحاول الصيني أن يقيمك كفرد في أسرة أو كفرد مستقل . ولذلك فالسؤال حول أسرة زميلك الصيني أمر طبيعي ومقبول .

ولكن هناك عدم موافقة بين الصينيين حول سياسة الحكومة الخاصة بإنجاب طفل واحد ، ولذلك تجنب التعبير عن آرائك الخاصة بحجم الأسرة .

— التوجهات الجنسية

يشعر الصينيون بالحيرة ودائماً يحكمون على ما يرونه

بأنه غير أخلاقي . فالمناقشات حول أساليب بديلة للحياة أو الأحاديث ذات التوجهات الجنسية فلا يتقبلها الصينيون باستحسان. وعندما يعبر أحد الصينيين عن موقفه ضد هذه الأمور ، فمن الأفضل أن تغير الموضوع بدلاً من الإفصاح عن عدم موافقتك .

— السياسة

تجنب النقاش حول الأمور السياسية ولا تنتقد الحكومة حتى لو بدأ أحد الصينيين هذا الحوار . لا تحاول المقارنة بين الصين وتايوان . فإن الصين تعتبر تايوان واحدة ضمن مقاطعاتها .

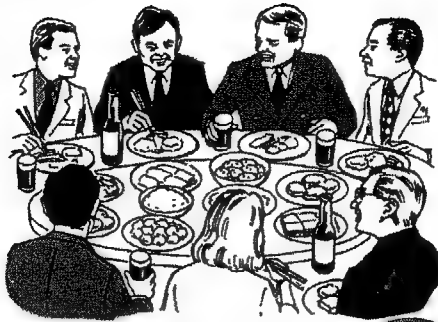
إن أحداث ميدان تيانا نمين Tian'anmen Square عام 1989 ، وقضايا الحقوق الإنسانية الأخرى تعد من المحظورات المحرمة ، مثل الموقف في التبت . "الثورة الثقافية Cultural Revolution" التي تعد الآن تاريخاً قديماً ، قد يتطرق إليها الحديث ؛ وبالرغم من أن بعض الصينيين على استعداد لمناقشة هذا الوقت الذي اتسم بالصراع والثورة ، بحرية ، وقد يقصون بعض القصص الشخصية ، إلا أن هناك أشخاص آخرون يشعرون بالحزن والحجل عند استعادة هذه الذكريات .

لا تنتقد بلدك أو أي بلد آخر . لأن ذلك يزيد من

شعور الصينيين بعدم الارتياح .

ـ المال

من المعتاد أن يسألك الصينيون عن كم الأموال التي تكسبها . حاول تجنب هذا الموضوع بقدر الإمكان وخاصة مع زملائك في العمل - فإن معرفتهم بأنك تكسب عشرين ضعف ما يكسبونه قد يسبب لهم شعوراً بالضيق والتذمر . إن أحد أساليب التحدث عن الدخل في الدول الغربية هو مقارنة القوى الشرائية في الصين بالقوى الشرائية في بلدك . فهذا الأمر يمكن تفهمه أفضل من وضع أرقام محددة عن المرتبات والتي قد تبدو أرقاماً فلكية عند تحويلها إلى العملة الصينية .



وسائل الترفيه

20

تقليد إقامة المآدب

إن رجال الأعمال ، ورجال الصحافة ، والأشخاص الآخرين الذين يمشون في الصين لفترات طويلة عادة ما يقيمون في مجمع مبان عليه حراسة . فإذا تم دعوة صيني على العشاء ، حتى بدعوة مكتوبة ، فقد يتم استجوابه أو استجوابها من قبل السلطات وتحرر أسمائهم ؛ وبالتالي فمن المرجح أنهم يرفضون الدعوة . يشعر معظم الصينيون براحة أكبر عند دعوتهم في منزل أحد الأجانب مع مجموعة من الشخصيات .

إن تناول العشاء في بيت أحد الصينيين يُعد علامة على الخطوة والمحابة ، وقد يأخذ الأمر سنوات عدة قبل عرض هذه الدعوة . وقضاء الليل بطوله في منزل أحد الصينيين كان من المحظورات ، إلا أنه أصبح في الإمكان

القيام بذلك بناءً على تصريح مسجل من مركز الشرطة المحلي .

إذا كنت ترغب في لقاء صديق ، فمن الأفضل أن تلتقاه في أحد المطاعم .

التمن الغريب لأنواع الطعام

تقول أحد الأمثلة الصينية أن "الطعام للشعب هو النعيم" . فكل شيء في الصين لعبة متعادلة . فالأطباق مثل حساء الكوبرا أو ثعبان الباثون ، أو العقارب المحمرة ، أو أعشاش الطيور ، أو حساء زعنفة سمك القرش ، أو يخنة ظفر الدب ، أو حوافر الجمل المتنوعة في الملح والخل ، يعتقد أنها تبني الطاقة الداخلية ، وقد تقوي الجهاز المناعي لمن يتناولها . من المؤكد أن معظم هذه الأكلات يعود تاريخها إلى زمن طويل عندما كان الطعام شديد الندرة وكان الشعب يحاول الحصول عليه من أي طريق كان . أما في هذه الأيام ، فقد أصبحت هذه الأطباق شديدة الغلو ، وتلقى استحساناً وتقديراً كبيراً .

ويقدم أحياناً لحم الكلاب (وفي الجنوب هناك نوع من سلالات الكلاب تعرف باسم "الزهو" Zhou ، تعد من الأطعمة الشهية) بجانب لحم الغزال والأرانب ، وكلها من اللحوم التي يعتقد أنها تنشط الدورة الدموية ،

ولذلك فهي تقدم دائماً في فصل الشتاء .

نظراً لأنه من عادة الصينيين أن يقدموا لضيوفهم أعلى الأطعمة سعراً ، فإنهم يشعرون بالسعادة إذا كانت لديك الرغبة في تذوق هذه الأكلات ، ولكنهم لن يندهشوا إذا أفصحت عن عدم رغبتك في هذه المحاولة .

القلوب الصغيرة

تشتهر منطقة جوانجدونج (Guangdong) بوجبة dlm sum (وهي تعني حرفياً "القلوب الصغيرة") ويتم تقديمها عادة حتى منتصف الظهيرة ، وهي نوع من العجائن المصنوعة من عجينة الأرز ، مثل المشهيات في الغرب ، وهي محشوة باللحم ، والخضروات ، والأسماك الصدفية. وبعضها يتم طهيه بالبخار ، والبعض الآخر يحمر تحميراً كاملاً . وعند انتهائك من تناول الطعام يقوم النادل بعدّ الأطباق الصغيرة على مائدتك ويضع حساباته بناء على ذلك .

وهناك سلسلة من هذا النوع من الطعام "القلوب الصغيرة" وتشمل cha shao bao (وهي فطائر مملوءة بلحم الخنزير المشوي) ، و xia liao (الزلاية الشفافة المحشوة بالجسمري) ، ومخالب سرطان البحر بالصلصة (وهي تقدم في مقاهي الشاي الفاخرة) أو كعك جذور

اللفت أو القلقاس ، أو الدجاج المنقوع في الملح والخل
والملفوف بورق الألومنيوم ، وأرجل البط التي تطهى
بالبخار مع الزنجبيل . أما التورتات بالكستردة المقرمشة
والمسكرة فهي من الحلوى المفضلة دائماً .

استهلال المأدبة

عادة ما يتم إقامة المآدب في المطاعم في غرف خاصة ،
سواء على الغداء أو العشاء . وكما يحدث في جميع
المواقف الأخرى ، فإن رئيس الوفد يجب أن يدخل في
المقدمة . وإذا قوبلت بتصفيق من الصينيين ، ابتسم مع
إيماءة بسيطة لهم ثم تقوم بالتصفيق رداً على تحيتهم .

يجلس المضيف الرئيسي ، في العشاء الرسمي ، في
مواجهة المضيف ، الذي يواجه بدوره الباب ، بحيث
يكون ظهر المضيف في اتجاه الباب . وفي المناسبات الأقل
رسمية من المفترض أن يجلس المضيف مواجهاً للباب مع
جلوس المضيف على يمينه مباشرة . ويجلس باقي
المدعوين طبقاً للترتيب الخاص بالمنصب حول المائدة .
ويجب أن ينتظر الضيوف حتى يمكن توجيههم إلى
مقاعدهم ، ولا يجب عليهم الجلوس قبل أن يجلس
المضيف والمضيف .

تشمل المآدب عادة أربعة أطباق رئيسية : leng ben

(الأطباق الباردة) ، و re chao (بعض المحمرات الساخنة التي تتباين من الأنواع الهشة واللينة ، والحلوة المذاق أو الحامضة والكثيرة التوابل) ، و da cai (وهي دائماً سمكة كاملة مطهية وهي ترمز إلى الوفرة) ، و tang (الحساء) . حاول أن تنفق ببذخ على نفسك . فإن عشرة أو اثني عشرة طبقاً أمر عادي ، ومن الأمور غير المستساغة أن تبدأ تناول طعامك قبل أن يقدم إليهم الطعام أيضاً . والكثير من أطباق اللحوم تحتوي على قطع صغيرة من العظم . (استخدم العيدان الخشبية لاستخراجها من فمك ولا تستخدم أصابعك) .

إن البط البكينى المحمر (Beijing Kanoyec) أحد الأطباق المميزة في المنطقة الشمالية . ويتم تقديم أطباق لحم البط وجلده الهش مع فطائر البانكيك الرقيقة ، وعليه طبقة من صلصة hal xian ، وأوراق الكرات . أما عظم البط فيطهى في حساء مملوء بالبطيخ أو الشمام الشتوي أو الكرنب ، ويتم تقديمه كطبق ثاني .

إن تقديم الفاكهة يشير إلى نهاية الوجبة . وفي الصين كل نوع من الفاكهة يرمز لشيء ما ، فالبرتقال يرمز للسعادة ، والرمان يرمز للخصوبة ، والتفاح يرمز للسلام ، والكمثرى للرخاء والخوخ للخلود .

نهاية المأدبة

في بداية مأدبة عمل ، يبدأ ، عادة ، المضيف الأساسي ، تقديم النخب من الشراب . وبالرغم من أن معظم ما يقال قد يكون مصطنعاً ، إلا أنه يعكس ، أيضاً ، النبرة العامة التي تمت في اجتماع العمل الأول . ودائماً ما ينتهي النخب بتعبير "gan bei" "يرفع حتى القاع" . ولست مجبراً على الانتهاء من كوبك في دفعة واحدة ولكنك ستقابل بوابل من المديح إذا استطعت القيام بذلك . وبالتالي فمن المتوقع من الضيف الرئيسي أن يقوم بذلك .

إن الماوتاي Maotai وهو شراب مستخلص من نبات السورجام (sorghum) الذي يشبه الذرة ، وهو الشراب التقليدي عند تقديم النخب . أو أنك تستطيع تناول shao xing ، وهو نبيذ أحمر مستخلص من الأرز . أما البيرة المحلية فهي جيدة للغاية وعادة ما يتم تقديمها وهي دافئة . والمضيف الكريم سيحاول دائماً أن يصل مضيفه إلى مرحلة السكر . ويقول الصينيون : "عندما يدخل الخمر ، تخرج الحقيقة" . كما أن العلاقات بكل تأكيد ، تصبح أكثر دفئاً بعد تناول عدة كؤوس من الخمر .

إن الصينيين لا يتكلمون عادة في أمور العمل أثناء تناول الطعام ، بل على العكس ، فإنهم يتحینون هذه

الفرصة لتعميق العلاقات الشخصية . والتاريخ ، وزيارة الأماكن الطبيعية ، والثقافة ، والفنون ، والتقاليد ، والسؤال عن صحة الأسرة الأخرى من الموضوعات الجيدة . ولكن تناول المشروبات الكحولية قد يحث على التصريح بآراء حقيقية حول قضايا سياسية واجتماعية قد لا يمكنك سماعها في مناسبات أخرى . وهذه موضوعات حساسة . والشراب يمثل أيضاً فرصة للأسئلة الشخصية ، ولذلك يجب أن تكون مستعد . وإذا لم تشعر بالراحة لسؤال ما ، حاول أن تغير الموضوع ببعض الدعابة ، مثل : "لقد وعدت أبي بأن يظل ذلك سرا" .

استخدام العيدان الخشبية

بالرغم من أن البراعة في استخدام العيدان الخشبية ليس فرضاً ، ولكن استخدامها سيعكس اهتماماً بالثقافة الصينية . إن أحد أساليب التدريب على استخدامها هو التقاط حبوب الفول السوداني كل حبة على حدة ، وتضع الحبة في فمك . وعندما تنجح في ذلك بسهولة نسبية ، فلن تجد أي صعوبة في أثناء المأدبة . ويمكنك استخدام البروتوكول التالي :

— في حالة عدم استخدام العيدان الخشبية ، يجب وضعها أفقياً على المائدة بعد طبقتك أو على مسند

العيدان الخشبية (إذا وجد) .

— استخدم الملاعق المصنوعة من البورسلين ، ولا تستخدم العيدان الخشبية ، لتناول الخضروات واللحم في الحساء . ويفضل الصينيون البورسلين عن المعدن لأن البورسلين لا يمتص الحرارة ولا يعكس طعم المعدن .

— لا تستخدم العيدان الخشبية بيديك للإشارة .
— في بعض أنحاء الصين ، يعتبر سقوط العيدان الخشبية نوعاً من الفأل السيئ .

— استخدم الملاعق المقدمة ، إذا وجدت ، لالتقاط الطعام من الأطباق الجماعية . وإذا لم يحدث ذلك ، لف العيدان الخشبية واستخدم النهايات غير الحادة .
— لا تغرز مطلقاً العيدان الخشبية بشكل مستقيم في سلطانية الأرز ، فهي تذكر الصينيين بعملية حرق البخور في المعبد في ذكرى أسلافهم .

هدايا المآداب

عند حضور المآدبة ، فمن المؤكد أنك ستحضر ومعك مدية . إن تقديم رِبَطات عنق حريرية إلى الرجال ، أمر وف . ويمكن تقديم إشارات حريري للنساء . إذا كنت لصين للعمل ، احضر بعض الهدايا لزملائك

الصينيين - على أن تكون أشياء مرتبطة بشركتك (نتيجة - أو قلم فاخر عليه اسم شركتك ، أو شعارها ، أو كتاب يحتوي على صور لمكان شركتك) وهي دائماً هدايا مناسبة .

إن الهدايا الغالية قد تسبب إحراجاً شخصياً وإحراجاً سياسياً واجتماعياً ، ومن الأفضل أن تفعل المثل تجاه الجميع . وإذا تنوعت هداياك ، قدم أغلاها إلى رئيس الفريق الصيني . وقدم له الهدية أولاً ثم قدم باقي الهدايا تنازلياً تبعاً للأقدمية .

التدخين

يدخن معظم الصينيون السجائر ، ونظراً لأن الوعي بآثار التدخين الثانوي منخفض إلى حد كبير ، فإن التدخين في الأماكن العامة من الأمور العادية في الصين . من المسموح للنساء الصينيات بالتدخين في المآدب والحفلات ، وفي الأماكن الخاصة ، وليس في مكان آخر . من الأمور المقبولة تماماً رفض الدعوة إلى التدخين ، ولكن من الوقاحة أن تطلب من صيني أن يمتنع عن التدخين أثناء مأدبة أو اجتماع . وكل ما يمكنك فعله أن تحمل ذلك ، وإذا كنت من المدخنين ، فمن العرف أن تقدم السجائر إلى الآخرين قبل أن تشعل سيجارتك .

الفاتورة والبقشيش

إن التحويلات المالية عادة ما يتم ترتيبها مسبقاً . إن التقدير الحقيقي يجب التعبير عنه ، ولكن طلبك القيام بدفع الفاتورة أو المشاركة فيها سيؤدي مشاعر مضيفك . اعتبر إقامتك لمأدبة فيما بعد نوع من رد هذه الدعوة .

إن تقديم البقشيش بالأسلوب الغربي ، كان ينظر لها منذ حوالي خمسة عشر عاماً كوسيلة قذرة رأسمالية لرشوة أفراد البروليتاريا (العمال) . لقد تغير الزمن في الصين وبالرغم من أن هذه الهبات المالية مازالت تتعارض مع المعايير الأخلاقية إلا أن العاملين في هذه المطاعم لن يعتبروها إهانة إذا عرضت البقشيش في سرية في مقابل مثل هذه الخدمة المثالية . وفي معظم المدن ، يتم إضافة 15% من إجمالي فاتورة المطعم تلقائياً كرسوم خدمة ، بغض النظر عن رضا العميل . وفي المدن الكبرى مثل بكين وشنغهاي وجوانجزهو ، أصبح من الشائع إعطاء بقشيش لسائقي التاكسي ، والمرشدين السياحيين ، وموظفي الخدمات في الفندق .



المناسبات الاجتماعية

21

من المعروف أن الزائرين الأجانب يصابون بخيبة أمل من حياة الليل في الصين . ولكن ، إذا سنحت لك الفرصة لحضور عرض أكروبات محلي أو فريق للسحرة ، فيجب أن تفعل ذلك بأي وسيلة . فإن مواهبهم ستثير دهشتك .. وحتى وقت قريب ، كانت الأهداف التجارية تُعد مناسبة اجتماعية فقط للمسؤولين من ذوي المناصب العليا الذين يجب أن يتعاملوا مع الدبلوماسيين الزائرين . ولكن تغير الحال بعد زيادة أعداد الشركات العالمية التي تقيم حفلات رسمية لموظفيها وعائلاتهم ، وأصدقائهم . وفي الحقيقة أصبحت اللقاءات الاجتماعية أكثر شعبية بين الصينيين الذين يعرفون معنى كلمة حفل party ضمن مفرداتهم اللغوية (فلا يوجد كلمة في اللغة الصينية تعني هذا المعنى) .

الكاروكي Karaoke

إن الصيني الذي لا يعمل كمحتوف في مجال الترفيه، لا يستطيع طبقاً للمعرف والطبيعة الصينية ، أن يغني أمام زملائه ، بل قد يشعر بالإحراج وعدم التواضع إذا قام بذلك . ولكن نوادي الكاروكي Karaoke clubs وهي مستوردة حديثاً من اليابان توفر وسيلة مقبولة اجتماعية لعرض أي شخص لمواهبه . وكلمة "كاروكي" في اليابان تعني "الأوركسترا الفارغ" . وتتسم هذه النوادي بوجود منصة، وميكروفون قائم ، وشرائط فيديو موسيقية التي تصور قصة الأغنية مع وضع كلماتها في الجزء الأسفل من الشاشة .

إن دعوتك للغناء في الكاروكي هي علامة على قبولك . وهي تعني أن الصينيين على استعداد للإفصاح عن المزيد عن أنفسهم . وهي فرصة ممتازة لإقامة علاقات أكثر قرباً . إن جهلك بالموسيقى الصينية لن ينقذك ، فإن معظم النوادي لديها أغاني أمريكية ولا يهم ضعف محاولتك ، فإنك ستقابل بالثناء والتصفيق .

الأوبرا في بكين

بجانب المعابد والاحتفالات ، تقدم الأوبرا المحلية التقليدية أعظم صور الثقافة الصينية . فالكمنجات ذوات

النبرة العالية والطبول ، ونغمات الفلوت الناعمة ،
وأصوات الصنج والأجراس والملابس الفخمة ،
والأكروبات الجريئة ، وحركات التقليد بدون كلام ،
صممت جميعاً لإثارة الدهشة والإعجاب عند
المشاهدين. وقد تم استخلاص المناظر من الفن الشعبي ،
والأساطير القديمة ، والأحداث التاريخية المعروفة للفرد
الصيني العادي ، مثل الأساطير اليونانية وقصر الملك آرثر
بالنسبة لأهل الغرب .

إن أكثر الأجزاء المسرحية الراقية في الأوبرا والتي يتم
التركيز عليها هي تزيين الوجه ، والذي يعتقد أنه بدأ
خلال أسرة تانج Tang Dynasty (في القرن السابع بعد
الميلاد) . إن ألوان طلاء الوجه تساعد على تمييز الأبطال
من الأشرار والآلهة . فاللون الأحمر يشير إلى الإخلاص
والأمانة ، واللون الأبيض إلى المكر والدهاء (وعادة ما
يكون مجرم أو مهرج (بلياتشو) أما اللون الأزرق فهو
يعني الشجاعة (والأشخاص ذوي الشخصية العنيفة) ،
واللون الأسود يعني الأمانة والاحترام (مثل القاضي أو
القائد) . ويشير اللون الأصفر إلى الذكاء والحيلة ،
واللون البني يعني القوة والعناد والإصرار ، ويشير اللون
الأخضر إلى الأشباح ، أو الشياطين ، أما اللون الذهبي

فيقتصر على الآلهة والأرواح الخيرة .

إذا كان العرض في مكان لتناول الشاي (وليس في مسرح رسمي) فلا تندهش إذا حضر معظم المشاهدين متأخرين وهم يضغطون بذر الشمام أو البطيخ ويتكلمون بصوت عالي أو يدخنون خلال العرض . فالصينيون يحفظون جميع القصص عن ظهر قلب وأسماء الممثلين بناءً على شهرتهم وسمعتهم ، ولذلك فهم لا يصمتون عادة إلا في أكثر المناظر والألحان إثارة .

القمار: ظاهرة ثقافية

إن إدمان الصينيين للعب القمار يرجع إلى عهود قديمة - فأوراق اليانصيب ساعدت في بناء "السور العظيم" . وبالرغم من أن الحزب الشيوعي حرم لعب القمار كأحد "الخطايا الخمس" الموصومة (بجانب إقامة الأعياد ، وتناول الخمر ، والدعارة ، وتعاطي المخدرات) فإن موائد القمار وأماكن لعب البوكر الإلكتروني ، والكازينوهات السرية موجودة في كل مكان . ويتم تبادل الرهونات على كل شيء من الرياضة وحتى عراك الطيور المغردة .

ولعبة الماهجونج (Majiang (mahjong ، من أكثر الألعاب شيوعاً . ومن المحتمل أن الذي اخترعها مراكبي يعمل في أحد الأنهار الصينية . وهذه اللعبة تمارس ببلاط

مستطيل الشكل ، بلاعين أو أربعة لاعبين وتلعب بسرعة مدهشة . واحتمال كسب أو خسارة الآلاف من اليوانات في ليلة واحدة أمر عادي ومألوف .

وفي مدينة جوانجزهو ، يجري سباق بين أحصنة صغيرة عليها أغطية رثة تجري حتى الخط النهائي في مضمار السباق . ونظراً لأن الصين هي "الجمهورية الشعبية" فقد وضع بدلاً من كلمة "رهان" كلمة أقل بورجوازية وهي "التنافس في الذكاء" - أي التحدي في التخمينات المتفوقة .

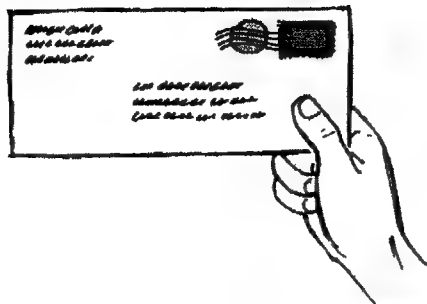
إن التوزيع الغير عادل للثروات من الناحية الرسمية ، يُعد مثالاً للاستغلال الرأسمالي والفساد الثقافي . ولكن في الصين فكونك محظوظاً تعني ضمان الخطوة عند الآلهة، ولذلك فإن لعب القمار يفوق كثيراً الإخلاص للأيدولوجية السياسية .



جمل صينية أساسية

22

طريقة النطق	الصينية	بالإنجليزية	بالعربية
Doo - ee	Dui	yes	نعم
Boo doo - ee	Bu dui	no	لا
ching	Qing	please	من فضلك
Doo - ee boo chee	Dui bu qi	Sorry, excuse me	آسف ، اعدرني
Wei	Wei	Hello	ألو في التليفون
Knee how	Ni hao	Hello	أهلاً لشخص
Knee how mah	Ni hao ma?	How are you?	كيف حالك؟
Wah jee - oh	Wo jiao	My name is	اسمي ...
shee - yeh shee yeh	Xie xie	Thank you	شكراً
Boo shee - yeh	Bu xie	You're welcome	نزلت أهلاً
Dzye jee - en	Zai jian	Good - bye	وداعاً
Wah boo dong	Wo bu dong	I don't understand	أنا لا أفهم
Doo - oh shah - oh	Duo shao qian?	How much?	كم؟



المراسلات

23

إن نظام وضع العنوان البريدي في الصين هو عكس
النظام الغربي . وفيما يلي خطاب موجه بالإنجليزية إلى :

Mr. Weiqiang Zhang

The Ministry of Chemistry

Bureau of Technology

Jianguo Menwal, Fuwal Dajle 88

Beijing, 100080

China

يوجه بالصينية كما يلي :

China

Beijing, 100080

Jianguo Menwal, Fuwal Dajle 88

Huangong Bu, Jishu Si

Zhang Weiqlang (notice the surname goes first)

لا تستخدم حبر أحمر في كتابة البطاقات أو الخطابات ، وعلى الرغم من أنه عموماً لون يبشر بالنجاح، ولكن في المراسلات فهو يرمز إلى نهاية أي علاقة .

وعند وصولك للصين فقد ترغب في السفر إلى هناك ومعك أصبع مادة لاصقة أو شريط شفاف لاصق ، لأن الأطراف الصينية وطوابع بريدهم أيضاً لا يوجد بها أي مادة لاصقة .



أرقام هاتفية هامة ومضيدة

24

هذه الأرقام محلية ، فإذا طلبتها من خارج الصين
فيجب أن تستخدم رقم بلدك الكودي الدولي ورقم
الصين الكودي (86) .

001 — الكود الدولي من الصين

بكين (10) شنغهاي (20) — الأرقام الكودية للمدن

110 — بوليس النجدة

— الدليل

113 محلي

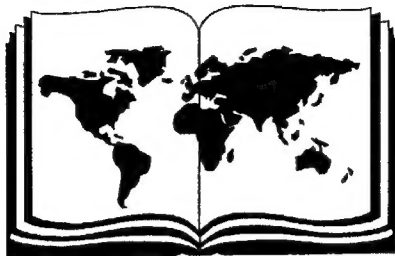
114 خارجي

115 هونج كونج ، ماكاو

— الخطوط الصينية (المحلية) 4441 - 6401 (10)

(الدولية) 2221 - 6401 (10)

- مكتب الأمن العام
- (الفيزات وتصاريح السفر)
- بكين 2471 - 6512 (10)
- شنغهاي 5380 - 6321 (20)
- عيادة المدينة الصينية الألمانية
- (أطباء يتحدثون الإنجليزية)
- بيبكين 1983 - 6501 (10)
- استعلامات السائحين
- بكين 8570 - 6515 (10)
- شنغهاي 7200 - 6321 (20)
- أمريكيان اكسبريس (بكين) 2639 - 6505 (10)
- فيد اكسبريس اجنت (بكين) 8899 - 6461 (10)



كتب وعناوين شبكات الإنترنت

25

China Pop : How Soap Opera , Tabloids and Best-sellers Are Transforming a Culture by Jianying Zha. The New Press , New York , USA, 1995 . A highly original look at how China is being reshaped by media, consumerism , and a new generation of Chinese artists and entrepreneurs.

The Great Wall in Ruins : Communication and Cultural Change In China, by Godwin C. Chu and Yanan Ju. State University of New York Press, Albany, New York , USA , 1993. An overview of the effects of recent social and economic changes on China's culture and communications .

China : Business Strategies for the '90s, by Arne J. De Keijzer . Pacific View Press Berkeley , California , USA , 1992. Based on case studies , this book offers planning negotiation and investment strategies for foreigners .

China A New History by John K. Fairbank. Harvard University Press , Boston , Massachusetts, USA, 1993 . This longtime China expert and scholar offers new insights into the development of china .

Internet Addresses

China Business and Commerce

<http://www.worldtel.com/enercana/china.html>

The Great Web of China

<http://www.coonex.com/>

(Comprehensive information about travel , the Shanghai stock market , investment opportunities and upcoming business events)

China Travel

<http://www.chinatour.com/>

<http://www.chinatoday.com>

<http://www.netchina.com/>

China Home Page, IHEP

<http://www.ihep.ac.cn/china.html>



النجاح

في المعاملات التجارية الدولية
ليس فقط نجاح لمنتجاتك أو خدمتك
أو شروطك أو مواعيد تسليمك للمنتج

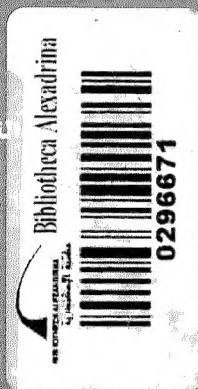
النجاح

في مجال المعاملات التجارية
هو نجاح للشعوب والتقاليد والعلاقات

جواز سفر / الصين

سيساعدك على

- ✓ تجنب الأخطاء في السلوك الاجتماعي
- ✓ التعرف على قيم الصينيين
- ✓ تفهم الأسباب وراء أساليب
- ✓ تطوير أسلوب المفاوضات
- لا تغادر بلدك بدون



Arab Nile Group
CAIRO - EGYPT

I.S.B.N 977 - 5919 - 45 - 2



WORLD TRADE PRESS®
Professional Books for International Trade
California, USA